

Dlaczego w bogatych krajach
Europy Zachodniej

zarabia się

4 razy więcej?

niz u Nas?

Jaki ja
mam na to
wpływ?

1

1
ZŁ
EURO

Lekturę polecają przedstawiciele świata nauki, kultury, biznesu
oraz organizacje społeczne

Dlaczego w bogatych krajach
Europy Zachodniej
zarabia się
4 razy więcej
niż u Nas?

Jaki ja
mam na to
wpływ?



Lekturę polecają:

Lekturę polecają przedstawiciele świata nauki:



Kazimierz Furtak
prof. dr hab. inż.
rektor Politechniki
Krakowskiej



Maria Niewiadoma
dr nauk
ekonomicznych
Uniwersytetu
Ekonomicznego
we Wrocławiu



Władysław Szymański
prof. dr hab.
Szkoły Głównej
Handlowej
w Warszawie



Marta Juchnowicz
profesor
Szkoły Głównej
Handlowej
w Warszawie



Krzysztof Pawłowski
założyciel i rektor
Wyższej Szkoły Biznesu
– National Luis
University
w Nowym Sączu



Roman Sobiecki
prof. nadzw.
Szkoły Głównej
Handlowej
w Warszawie,
działek Kolegium Nauk
o Przedsiębiorstwie



Edward Majewski
profesor
Szkoły Głównej
Gospodarstwa
Wiejskiego
w Warszawie



Zbigniew Rau
profesor zwyczajny
nauk prawnych,
kierownik Katedry
Doktryn Polityczno-
-Prawnych Wydziału
Prawa i Administracji
Uniwersytetu
Łódzkiego



Antoni Tajduś
profesor nauk
technicznych,
wieloletni rektor
Akademii Górniczo-
-Hutniczej
w Krakowie

Lekturę polecają przedstawiciele świata biznesu:



Janusz Filipiak
profesor nauk
technicznych,
założyciel i prezes
zarządu
firmy Comarch



Roman Kluska
polski
przedsiębiorca,
twórca i były prezes
giełdowej spółki
Optimus SA



Michał Sołowow
polski
przedsiębiorca
25-lecia KIG
i kierowca rajdowy

Lekturę polecają:

Lekturę polecają uznani dziennikarze i publicyści:



**Anna
Popek**



**Michał
Kobosko**



**Jacek
Krzemiński**



**Szymon
Krawiec**



**Tomasz
Molga**



**Paweł
Rochowicz**



**Bartosz
Marczuk**



**Rafał
Skórski**



**Stefan
Sękowski**

Lekturę polecają przedstawiciele świata kultury:



**Anna
Wyszconi**
wokalistka



**Krzysztof
Krawczyk**
wokalista



**Krzysztof
Tutka**
muzyk,
pedagog,
architekt

Lekturę polecają przedstawiciele świata sportu:



**Adam
Nawałka**
selekcjoner
reprezentacji Polski
w piłce nożnej
mężczyzn
od 2013 roku



**Rafał
Sonik**
zwycięzca
rajdu Dakar,
trzykrotny zdobywca
Pucharu Świata FIM,
pięciokrotny
mistrz Polski
w rajdach enduro



**Bogdan
Wenta**
selekcjoner
reprezentacji Polski
w piłce ręcznej
mężczyzn

Organizacje społeczne, które działają na rzecz rozwoju gospodarczego Polski, polecające lekturę:



Media polecające:



Wypowiedzi Czytelników:

Bardzo podoba mi się Pańskie zrównoważone, organiczne podejście do problemu, w którym zwraca Pan uwagę na to, że każde środowisko i grupa społeczna ma swoją rolę do odegrania w rozwiązywaniu problemów kraju.

dr Paweł J. Dąbrowski – Australia

Z uwagą przejrzałem stronę Fundacji Pomyśl o Przyszłości i jestem wdzięczny Fundacji za aktywny udział w zmianie kraju na lepsze. Tylko w taki sposób Polska może stać się lepiej funkcjonującym krajem, z którego mieszkańcy nie będą musieli emigrować za chlebem (ja byłem jednym z takich).

Stanisław Tokarz – inżynier mieszkający w USA

Rozbudziliście we mnie wielką ciekawość, chęć do poszerzania wiedzy z zakresu makroekonomii oraz chęć do poszukania odpowiedzi na pytanie: Jak to wszystko zmienić?. Dziękuję Wam, że dokonaliście MOJEGO ekonomicznego przebudzenia. Szukajcie sposobów na intensywniejsze propagowanie tej wiedzy.

Łukasz Lijewski – czytelnik

Wydawca: Fundacja Pomyśl o Przyszłości

ul. Węgierska 146c, 33-300 Nowy Sącz, tel. 018/ 444-0-301, 018/ 414-0-165

www.pomysloprzyszlosci.org

Materiał ten powstał na bazie doświadczeń polskich firm, które działają na arenie międzynarodowej, m.in. BARLINEK, FAKRO, KOMANDOR, KONSPOL, OPTIMUS, SOLARIS, SYNTHOS, WIMED. Inicjatorem stworzenia wyżej wymienionego materiału i skonfrontowania doświadczeń z danymi statystycznymi jest Ryszard Florek, założyciel i prezes polskiej firmy FAKRO, która w przeciągu pierwszych 20 lat działalności zdobyła pozycję numer 2 na świecie w branży okien dachowych.

Zespół redakcyjny: Bożena Damasiewicz, Wojciech Klimek, Ilona Legutko, Sebastian Talarczyk, Katarzyna Tomoń, Jakub Zapła, Ryszard Florek

Opracowanie danych statystycznych: Tomasz Adamek

Projekt graficzny: Anna Adameczek, Paweł Skierski

Nowy Sącz, lipiec 2016

Drogi Czytelniku!

Jeśli zechcesz ocenić ten materiał, możesz wysłać swoje uwagi i spostrzeżenia na adres: e-mail: biuro@pomysloprzyszlosci.org.

Książka jest efektem doświadczeń prezesów polskich firm, pracy wielu wolontariuszy oraz zaangażowania ludzi dobrej woli. Intencją powstania książki jest zwrócenie uwagi na istotne kwestie służące rozwojowi gospodarstwu naszego kraju. Niezależnie od sympatii politycznych chcemy, aby Polacy byli świadomymi uczestnikami życia społecznego i znali mechanizmy gospodarki wolnorynkowej.

Autorzy dołożyli wszelkich starań, by zawarte w publikacji informacje były kompletne i rzetelne.

Autorzy nie ponoszą odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w publikacji.

Copyright © Fundacja Pomyśl o Przyszłości

ISBN: 978-83-944462-0-8

AMBASADORZY I SYMPATYCY FUNDACJI

Zdzisław Dąbczyński właściciel firmy WIMED

Krzysztof Domarecki właściciel firmy Selena

Tomasz Domogała prezes TDJ SA

Maciej Duda prezes Duda Holding

Marta Juchnowicz prof. Szkoły Głównej Handlowej w Wa-wie

Zdzisław Kaczor dyrektor zakładu SANDREW

Janusz Kasztelewicz właściciel Sądeckiego Bartnika

Zbigniew Kiedacz radca prawny

Janusz Komurkiewicz prezes Związku Polskie Okna i Drzwi

Janusz Kotynia właściciel firmy ATLAS

Jacek Kozłowski właściciel firmy KOMANDOR

Jolanta Kronenberger-Zielińska dyrektor regionalny FAKRO

Jacek Krzemiński dziennikarz

Paweł Kukla prezes Sądeckiej Izby Gospodarczej

Michał Lisiecki właściciel WPROST

Jerzy Mazgaj prezes delikatesów sieci ALMA

Solange Olszewska właścicielka firmy SOLARIS

Michał Olszewski prezydent Światowej Federacji Dekarskiej

Henryk Orfinger prezes firmy Dr Irena Eris

Krzysztof Pawiński prezes firmy Maspex Wadowice

Krzysztof Pawłowski założyciel WSB-NLU w Nowym Sączu

Kazimierz Pazgan prezes firmy Konspol

Andrzej Prusek prof. dr hab. Prezes Zarządu Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie

Krzysztof Przybył prezes Teraz Polska

Jan Puchała Starosta Limanowski



AMBASADORZY I SYMPATYCY FUNDACJI



Anna Radkowiak-Macuda radca prawny

Krzysztof Sarnecki właściciel firmy Quest Change Managers

Łukasz Smolarski dziennikarz, autor portalu BUSINESS MISJA

Janusz Steinhoff przewodniczący Rady KIG na kadencję 2013-2017

Janusz Szot właściciel Bacówki „Biały Jeleń”

Roman Tarnowski prezes Polskiej Federacji Budownictwa

Stanisław Tokarz reprezentuje Fundację na terenie Rzeszowa

Andrzej Wiśniowski właściciel firmy WIŚNIEWSKI

Wiesław Wojas właściciel firmy WOJAS

Janusz Wojewodzik właściciel firmy NOWODRUK

Dariusz Woźniak doktor nauk ekonomicznych WSB-NLU

Tomasz Zaboklicki właściciel firmy PESA

Sobiesław Zasada właściciel GRUPY ZASADA

Urszula Żółtowska-Tomaszewska dziennikarz, Polskie Radio

Od autorów

Szanowni Państwo!

Na początku przemian gospodarczych Polska rozwijała się w szybkim tempie. Niestety od 6 lat nasz rozwój znacznie się spowolnił. Na przestrzeni lat 2008-2014 PKB/os. Polski liczony w euro wzrósł o 12,63%. W tym samym czasie wzrost gospodarczy Niemiec wyniósł 13,56%, Szwajcarii 31,84%, a Szwecji 16,23%. Widać, że przestaliśmy się zbliżać do najbogatszych krajów Europy Zachodniej. Pytanie, czy tak musi być, czy są możliwości, aby przyspieszyć wzrost gospodarczy Polski.

Przekazujemy w Państwa ręce opracowanie, w którym dokonujemy diagnozy obecnej sytuacji gospodarczej Polski. W oparciu o dane statystyczne opisujemy zjawiska zachodzące w gospodarce wolnorynkowej. Jednocześnie w ostatnim rozdziale wskazujemy różnorodne działania, w które każdy czytający tę broszurę może się – według własnego wyboru – zaangażować, jeżeli zależy mu na wspieraniu lub aktywnym uczestniczeniu w procesie rozpoczynania zmian.

Chcemy, żeby to opracowanie było odbierane nie jako wyraz malkontenctwa, ale jako wskazanie potencjalnych rezerw wzrostu gospodarczego.

Musimy sobie uświadomić, że **nasze wynagrodzenia zależą** od wielu czynników, a **przede wszystkim od efektywności gospodarczej całej polskiej wspólnoty**, do której należymy. Ta zaś zależy od wszystkich obywateli. Każdy z nas, w różnym stopniu, ma wpływ na efektywność polskiej gospodarki w zależności od roli, jaką pełni w danej wspólnotcie:

- **politycy**, którzy powinni tworzyć dobre prawo, służące rozwojowi gospodarstwu naszego kraju;
- **urzędnicy, sędziowie**, którzy powinni interpretować prawo tak, aby sprzyjało ono obywatelom i rozwojowi gospodarstwu naszej wspólnoty ekonomicznej;
- **przedsiębiorcy**, a szczególnie ci, którzy posiadają motywację do systematycznego rozwijania swoich firm, już nie z powodów zaspokajania własnych potrzeb, lecz z potrzeby rozwoju kraju;
- **media i środowiska opiniotwórcze**, które więcej uwagi powinny poświęcać kwestiom rozwoju gospodarczego oraz rzetelnie informować społeczeństwo naszej wspólnoty ekonomicznej;
- **pracownicy**, którzy poprawiają efektywność swoją oraz firmy, dla której pracują;
- **konsumenci**, którzy wiedzą, jak efektywnie wydawać swoje pieniądze tak, aby powiększyć PKB i aby część wydawanych przez nich pieniędzy do nich powróciła;
- a szczególnie **wyborcy**, którzy powinni wybierać polityków działających na rzecz rozwoju gospodarczego kraju, a nie tylko mówiących o gospodarce.

Jeżeli wszystkie grupy społeczne będą dbały o rozwój naszej wspólnoty ekonomicznej, wtedy **w Polsce PKB będzie rósł przynajmniej 5–7% rocznie i równocześnie tyle** co rok będą rosły nasze wynagrodzenia. Zgodnie z założeniami ta współpraca ukierunkowana na rozwój gospodarczy to tak zwany kapitał społeczny mierzony efektem synergii, co oznacza, że razem możemy więcej! Współdziałanie różnych czynników pozwala bowiem osiągnąć większe efekty niż suma poszczególnych oddzielnych działań.

Pojęcie kapitału społecznego zostało sformułowane w 1916 roku w Stanach Zjednoczonych przez Lynde H. Hanifan. Definiując kapitał społeczny określił: „Nie mam na myśli nieruchomości, ani własności prywatnej, ani żywej gotówki, ale raczej to, od czego zależy najbardziej, czy te twarde zasoby będą się liczyć w życiu codziennym ludzi, a mianowicie dobrą wolę, braterstwo, wzajemną sympatię i stosunki społeczne między grupą jednostek i rodzin, które tworzą całość społeczną”¹. Kapitał społeczny spaja grupę i umożliwia jej działanie. Jest kluczem do dobrobytu i szczęścia społeczeństwa, ponieważ dąży do pozytywnych relacji międzyludzkich. „**Grupa, w której szeroko występuje wiarygodność i zaufanie, zdolna jest do daleko większych osiągnięć niż porównywalna grupa pozbawiona wiarygodności i zaufania**”²

W czasach zaborów, wojen i komunizmu, by przetrwać, Polacy zmuszeni byli działać przeciwko instytucji państwa, które wówczas nie należało do nich. Teraz w Polsce mamy wolność polityczną i ekonomiczną. Możemy więc uczyć się tworzenia w naszym kraju dobrobytu poprzez współdziałanie całego społeczeństwa. Zamiast poświęcać czas i energię na dzielenie biedy lub koncentrować się na indywidualnej strategii przetrwania, musimy mieć świadomość, że nasz kraj to nasze wspólne dzieło.

Należymy do różnych wspólnot gospodarczych, takich jak miasto, gmina, powiat, województwo, państwo, Unia Europejska. Z ekonomicznego punktu widzenia najważniejsze znaczenie ma dla nas wspólnota polska. Od jej kondycji zależą nasze wynagrodzenia oraz świadczenia. Dla przykładu wydatki publiczne w Polsce w 2014 roku wyniosły 19 409 zł/os. W tym samym okresie wartość przyznanych Polsce dotacji z UE, w przeliczeniu na 1 osobę, wyniosła ok. 1400 zł. Wynika z tego, że ekonomiczne korzyści, jakie czerpiemy z polskiej wspólnoty gospodarczej, są dla nas 14 razy większe niż te z dotacji unijnych³.

Unia Europejska jest wspólnotą administracyjno-polityczną, natomiast gospodarczo każdy kraj rozwija się osobno. Czy my, Polacy, potrafimy korzystać z dobrodziejstw, jakie dają nam członkostwo w Unii Europejskiej oraz globalna gospodarka wolnorynkowa?

Doceniając wszystkie korzyści, jakie płyną z faktu, że jesteśmy członkiem Unii Europejskiej, najwyższy czas, byśmy w Polsce przy realizacji własnych interesów dbali także o interes ekonomiczny wspólnoty polskiej, do której należymy i z której najwięcej czerpiemy, a która to musi dzisiaj konkurować w gospodarce globalnej z innymi bogatymi państwami. Wówczas wzrośnie jej efektywność gospodarcza, a to wpłynie również na poprawę naszego dobrobytu i wzrost wynagrodzeń. Ponadto silna gospodarka sprawi,

1. Źródło: Piotr Sztompka, „Kapitał Społeczny”, str. 265, (Kraków 2016).

2. Źródło: Piotr Sztompka, „Kapitał Społeczny”, str. 288, (Kraków 2016).

3. Źródło: <http://www.for.org.pl/pl/Rachunek-od-panstwa-za-2013-rok> (03.08.2014).

że zwiększy się znaczenie Polski na arenie międzynarodowej i wzrośnie bezpieczeństwo naszego kraju. Chcemy doprowadzić do wyrównywania szans konkurencyjności polskich firm na rynkach zagranicznych.

Materiał ten powstał na bazie doświadczeń wielu polskich firm, które osiągnęły sukces na arenie międzynarodowej.

Zapraszamy Państwa do lektury oraz do bycia aktywnym uczestnikiem procesów zmian na lepsze! Jesteśmy przekonani, że ten raport pomoże w lepszym rozumieniu gospodarki wolnorynkowej i ułatwi wybór działań na rzecz polskiej wspólnoty ekonomicznej. W materiale celowo wprowadzono wiele uproszczeń, aby łatwiej można było zrozumieć mechanizmy ekonomiczne i aby móc skupić się na najważniejszych kwestiach, czyli na rozwoju gospodarczym naszego kraju. Nikt za nas nie zbuduje lepszego jutra. Jaką gospodarkę stworzymy jako członkowie polskiej wspólnoty ekonomicznej, tak dostаточно będzie nam się żyło. Rozpocznijmy wspólne działania!

Zespół Fundacji Pomyśl o Przyszłości

Spis treści

	Najważniejsze informacje zawarte w opracowaniu	15
Powód 1	Mała liczba osób wytwarzających PKB w przeliczeniu na wszystkich obywateli	31
Powód 2	Polskie prawo nie sprzyja rozwojowi gospodarstwu naszego kraju	34
Powód 3	Zasady, jakie stworzono w UE, bardziej służą takim krajom, jak Niemcy, Francja czy Dania, aniżeli takim, jak Polska, Grecja czy Portugalia	39
Powód 4	Decyzje zakupowe polskich konsumentów	48
Powód 5	Polskie przedsiębiorstwa nie posiadają efektu skali	53
Powód 6	Saldo eksportu i importu Polski jest niekorzystne	57
Powód 7	Nasza polska wspólnota gospodarcza płaci wysokie odsetki od zaciągniętego przez państwo długu	60
Powód 8	Brak dobrego klimatu do tworzenia bogactwa wspólnoty ekonomicznej	64
Powód 9	Polska posiada znikomą ilość rodzimych firm globalnych, czyli firm z grupy biznesu aortowego (prorozwojowego)	68
Powód 10	W Polsce tworzy się tańsze i mniej stabilne miejsca zatrudnienia w porównaniu z krajami Europy Zachodniej	74
Powód 11	Innowacyjność Polaków nie przekłada się na rozwój gospodarczy Polski	77
Powód 12	Nasz rynek jest otwarty dla zagranicznych produktów, natomiast polskim firmom często różnymi metodami blokuje się dostęp do zachodnich rynków zbytu	81
Powód 13	Polskie produkty mają gorszy wizerunek i dlatego świat płaci za nie mniej niż na przykład za produkty niemieckie	85
Powód 14	Wysoki udział szarej strefy w polskiej gospodarce	89
Powód 15	Słabo rozwinięta infrastruktura	91
Powód 16	Polscy przedsiębiorcy mają kilkadziesiąt razy mniejszy kapitał niż ich zachodni konkurenci	95
Powód 17	Negatywny wpływ korupcji na wielkość PKB, a tym samym wysokość naszych zarobków	99
Powód 18	Niski poziom zaufania społecznego	103
Powód 19	Niska siła nabywcza polskiego społeczeństwa	106
Powód 20	Opóźnienia w procesach prywatyzacji i we wprowadzeniu trudnych reform	109
Powód 21	Marnotrawstwo potencjału i pieniędzy naszej państwowej wspólnoty (zapraszamy do współredagowania punktu i przesyłania własnych uwag, które opublikujemy na stronie www.pomysloprzyszlosci.org)	112
Podsumowanie		114
Pytania i odpowiedzi		117
Co ja mogę zrobić? Jak stać się częścią procesu zmian?		131
Słowniczek pojęć ekonomicznych		134

Najważniejsze informacje zawarte w opracowaniu

Na pytanie, co trzeba zrobić, aby w Polsce dobrze zarabiać, większość z nas udzieliłaby podobnych odpowiedzi. Na pewno trzeba posiadać wiedzę i umiejętności, za które ktoś będzie chciał zapłacić, trzeba ciężko pracować i mieć trochę szczęścia. Jednak to nie wszystko. Nasze zarobki zależą również od otoczenia, w jakim żyjemy i pracujemy, czyli od kondycji naszej polskiej gospodarki.

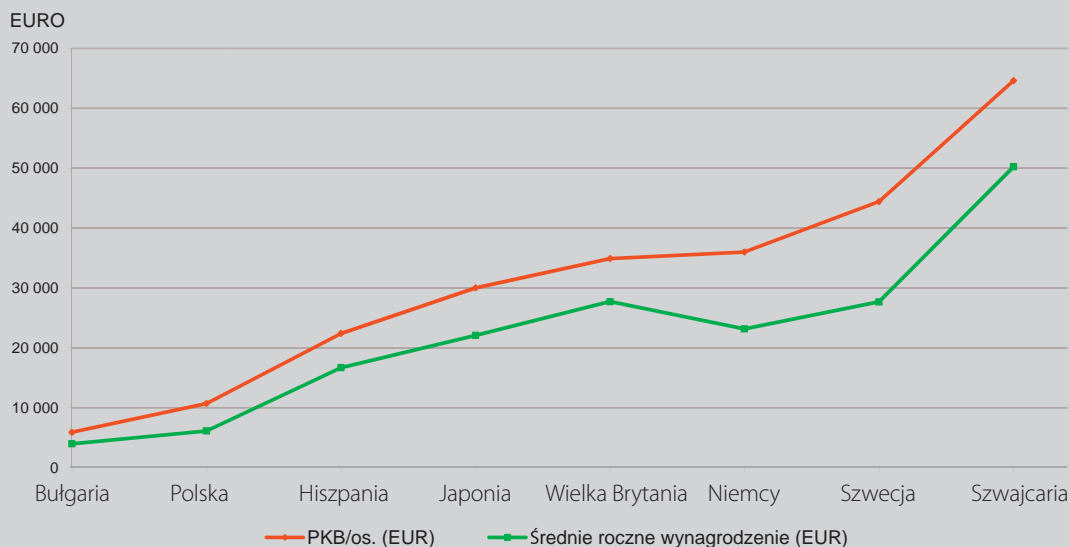
Co jest miarą siły gospodarki

Kondycję gospodarki i związane z tym bogactwo obywateli możemy mierzyć na różne sposoby. W naszym opracowaniu oprzemy się na trzech najbardziej popularnych i najczęściej używanych miernikach aktywności gospodarczej krajów, czyli: PKB/os., PKB/os. z uwzględnieniem siły nabywczej (tzw. PKB PPS/os.) oraz PNB/os. Wskaźniki te dostępne są w oficjalnych międzynarodowych statystykach, m.in. w Eurostatie oraz Banku Światowym.

Produkt Krajowy Brutto (PKB)

Najbardziej popularną miarą efektywności państwa, definiowanego jako wspólnota gospodarcza, jest PKB/os. Z danych statystycznych wynika (**wykres 1**), że istnieje silne powiązanie pomiędzy wielkością PKB/os. a średnim wynagrodzeniem w danej wspólnocie. Gdy gospodarka dobrze się rozwija, PKB wzrasta – społeczeństwo się bogaci (średnie wynagrodzenie rośnie), gdy PKB maleje – społeczeństwo ubożeje.

Wykres 1. Zależność wysokości średnich rocznych zarobków netto od PKB/os. w euro (2014 r.)



Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Wykres 2. PKB/os oraz średnie wynagrodzenie w Polsce na przestrzeni 16 lat (dane w EURO)



Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Oznacza to tyle, że PKB rośnie, gdy więcej wytwarzamy, a jeśli więcej wytwarzamy, to osiągamy korzyści z tytułu efektu skali, przybywa miejsc pracy i dlatego możemy więcej zarabiać.

Jeśli na rynku pracy wzrasta zapotrzebowanie na pracowników, wartość pracy automatycznie rośnie. Wówczas średnie wynagrodzenia podnosi „niewidzialna ręka wolnego rynku pracy”. Jest to zjawisko niezależne od pracodawcy.

Jeżeli firma się rozwija, zaczyna korzystać z efektu skali, może pozwolić sobie na innowacje, a wówczas jest w stanie wygospodarować dodatkowe środki na podwyżki dla pracowników. Wtedy też na rynku pracy rośnie zapotrzebowanie na nowe miejsca pracy. Powyżej (**wykres 2**) pokazujemy także, jak kształtowała się wysokość PKB/os. oraz średniego wynagrodzenia w Polsce na przestrzeni ostatnich 16 lat (dane w euro). Jak widać na wykresie 2, wraz ze wzrostem PKB/os. rośnie średnie wynagrodzenie w Polsce. Na wykresie można również zauważyć, że przez ostatnie siedem lat, tj. od 2008 roku, nie mieliśmy w Polsce wyraźnego wzrostu PKB/os. (dane w euro), a tym samym nie rosło także średnie wynagrodzenie liczone w euro. Pod względem PKB/os. liczonym w euro nie tylko przestaliśmy się zbliżać do bogatych krajów europejskich, ale od tych najbogatszych zaczęliśmy się nawet oddalać (za ostatnie 6 lat wzrost PKB/os. w euro wynosił odpowiednio: Polska: 12,63%, Niemcy: 13,56%, Szwecja: 16,23%, Szwajcaria: 31,84%) Dlaczego tak jest, próbujemy wyjaśnić w dalszej części publikacji.

Tabela 1. Zmiana PKB/os. w % w wybranych krajach europejskich

Państwo	Lata		Zmiana w % między 2008, a 2014 r
	2008	2014	
Polska	9 500	10 700	12,63%
Niemcy	31 700	36 000	13,56%
Szwecja	38 200	44 400	16,23%
Estonia	12 300	15 200	23,58%
Szwajcaria	49 000	64 600	31,84%

Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Czym jest Produkt Krajowy Brutto (PKB)?

Punktem wyjścia do rozważań na temat ograniczeń dla rozwoju polskiej gospodarki, a tym samym dla rozwoju poziomu zamożności w kraju jest dla nas definicja Produktu Krajowego Brutto.

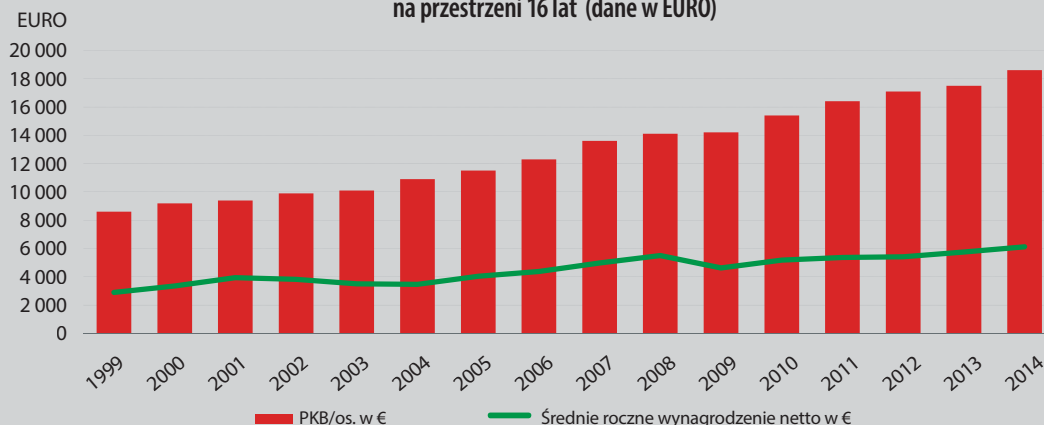
Możemy zdefiniować go na dwa sposoby:

1. Od strony produkcyjnej

PKB jako suma wartości dóbr wytworzonych w Polsce w określonym roku, liczony jako:

PKB = suma wartości dodanej ze wszystkich gałęzi produkcji narodowej

Wykres 3. PKB PPS/os. (z uwzględnieniem siły nabywczej) a średnie wynagrodzenie w Polsce na przestrzeni 16 lat (dane w EURO)



Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Definicja ta posługuje się pojęciem wartości dodanej, która oznacza przyrost wartości dóbr w wyniku określonego procesu projektowania produktu, produkcji i dystrybucji. **Do polskiego PKB dolicza się tylko tę część wartości dodanej, o którą wzrosła wartość towaru w Polsce.**

2. Od strony konsumpcyjnej

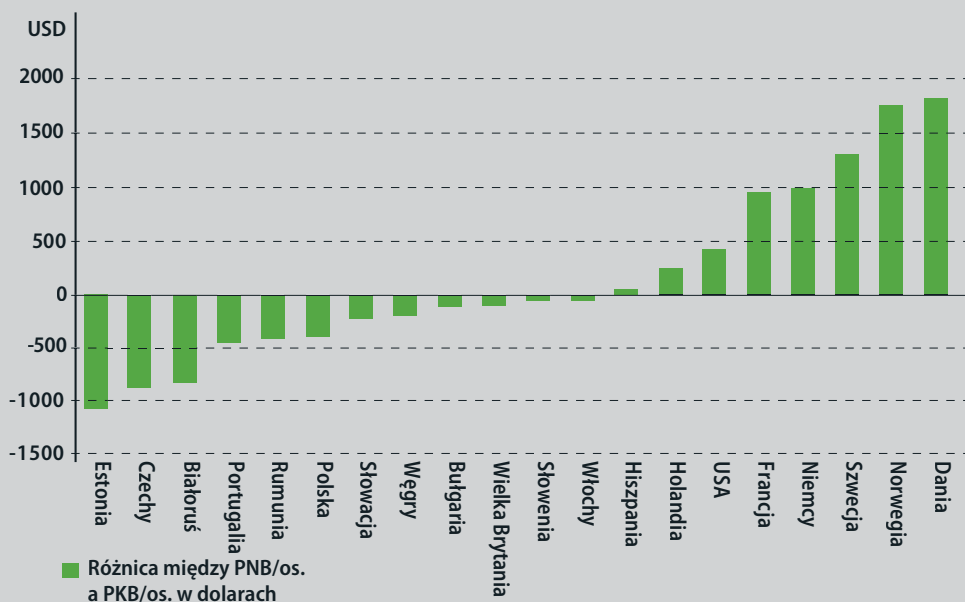
PKB jest rozumiany jako suma konsumpcji w Polsce, powiększona o eksport, a pomniejszona o import. Oznacza to, że jeżeli więcej eksportujemy, PKB rośnie, jeżeli więcej importujemy, PKB maleje.

$$\text{PKB} = \text{konsumpcja w Polsce} + (\text{eksport} - \text{import}) \\ + \text{inwestycje} + \text{wydatki rządowe}$$

PKB z uwzględnieniem siły nabywczej (PKB PPS)

Jeżeli nie chcielibyśmy porównywać zarobków, tylko jakość życia w poszczególnych krajach, to dużo bardziej adekwatnym wskaźnikiem od PKB/os. jest wskaźnik PKB/os. z uwzględnieniem siły nabywczej (tzw. PKB PPS/os.). Wskaźnik ten uwzględnia, ile dóbr i usług jesteśmy w stanie kupić za średnie wynagrodzenie w danym kraju.

Wykres 4. Porównanie różnicy PNB/os. a PKB/os. w poszczególnych krajach w 2013 r. (dane w USD)



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

Jeżeli spojrzymy, jak kształtował się polskie PKB PPS/os. na przestrzeni ostatnich 15 lat (uwzględniający siłę nabywczą), wówczas okaże się, że poziom życia w Polsce cały czas się podnosi (**wykres 3, str. 17**).

Produkt Narodowy Brutto (PNB)

Wskaźnikiem, który wydaje się, że najlepiej opisuje kondycję gospodarki danego kraju i równocześnie zamożność jego obywateli, jest PNB (Produkt Narodowy Brutto).

Co to jest Produkt Narodowy Brutto?

O ile wskaźnik PKB pozwala na ustalenie **wielkości produkcji wytworzonej fizycznie na terytorium danego kraju**, to wskaźnik PNB przedstawia całkowitą wartość dóbr i usług wytworzonych **przez obywateli danego kraju** w ciągu jednego roku, bez względu na to, gdzie fizycznie dochód ten został osiągnięty (w kraju czy za granicą).

Aby wyliczyć wartość Produktu Narodowego Brutto, należy do wartości PKB dodać dochody uzyskane za granicą przez podmioty krajowe oraz odjąć dochody uzyskane w gospodarce krajowej przez podmioty zagraniczne, czyli uwzględnić tzw. saldo dochodu netto (Dn).

$$\text{PNB} = \text{PKB} + \text{Dn}$$


Sam PKB nie jest dobrą miarą dobrobytu społecznego, gdyż o dobrobycie nie decyduje to, ile dóbr i usług zostało wyprodukowanych w danym kraju, ale ile z wartości tych dóbr i usług w tym kraju zostało i służy jego obywatelom. W gospodarce globalnej część wytworzonej wartości w Polsce może zostać wytransferowana za granicę (do właściciela spoza naszej wspólnoty ekonomicznej), a część może nas „zasilić” z zagranicy (w przypadku, kiedy Polacy lub polskie firmy posiadają własne przedsiębiorstwa za granicą lub za granicą osiągają dochody).

Obecnie w Polsce saldo dochodów netto jest ujemne, czyli więcej dochodu „wyjeżdża” z Polski za granicę niż „przyjeżdża” do Polski zza granicy.

Jeżeli dokładnie przyjrzymy się zaprezentowanemu wykresowi, zauważymy, że kraje, w których PNB jest większy od PKB (mają dodatni bilans dochodów netto), uznawane są za zamożniejsze i zarabia się w nich odpowiednio więcej niż w krajach, w których PNB jest mniejszy od PKB. Wynika z tego, że w Polsce wynagrodzenia będą mogły zbliżyć się do wynagrodzeń w zamożnych krajach Europy Zachodniej, również jeżeli będziemy mieli więcej rodzimych firm działających za granicą, które będą przywoziły do Polski bogactwa z innych krajów.

Jak pokazują zaprezentowane wyżej dane statystyczne, wysokość naszych wynagrodzeń zależy zarówno od nas samych, jak i od sprawności ekonomicznej wspólnoty, do której należymy.

Ponieważ PKB jest bardziej znanym miernikiem bogactwa, a w naszej publikacji nie porównujemy poziomu życia tylko średnie wynagrodzenie w krajach Europy, w tym opracowaniu skupimy się na PKB/os., a nie na PKB/os. z uwzględnieniem siły nabywczej.



Jeśli więc chcemy trwałego wzrostu wynagrodzeń, przez swoją pracę i postępowanie musimy dążyć do ciągłego wzrostu zarówno PKB, jak i PNB w naszej wspólnocie gospodarczej, którą jest Polska.

Co zatem zrobić, aby polski PKB/os. był wyższy, a tym samym wyższe były zarobki w Polsce?

Szukając odpowiedzi na pytanie, co zrobić, aby nasze wynagrodzenia były wyższe, powinniśmy zastanowić się, dlaczego my, jako polska wspólnota gospodarcza, jesteśmy mniej efektywni niż bogate kraje Europy Zachodniej. Temu tematowi poświęcone jest nasze opracowanie. Koncentrujemy się w nim na tym, co ogranicza naszą polską wspólnotę gospodarczą przed wyższą efektywnością. Przyczyn tych ograniczeń jest wiele. Omawiamy i opisujemy za pomocą danych statystycznych najważniejsze – naszym zdaniem – powody.

Po lekturze opracowania zauważą Państwo, że wiele zależy od nas samych. Każdy z nas, pełniąc określone role społeczne: rodzica, pracownika, wyborcy, konsumenta, ma wpływ na efektywność polskiej wspólnoty gospodarczej, a tym samym na wielkość naszych zarobków. Naszym zdaniem konieczna jest przede wszystkim radykalna zmiana podejścia całego polskiego społeczeństwa do narodowej gospodarki i do rodzimej przedsiębiorczości.

Powinniśmy poświęcić więcej uwagi przede wszystkim budowaniu kapitału społecznego oraz następującym zagadnieniom:

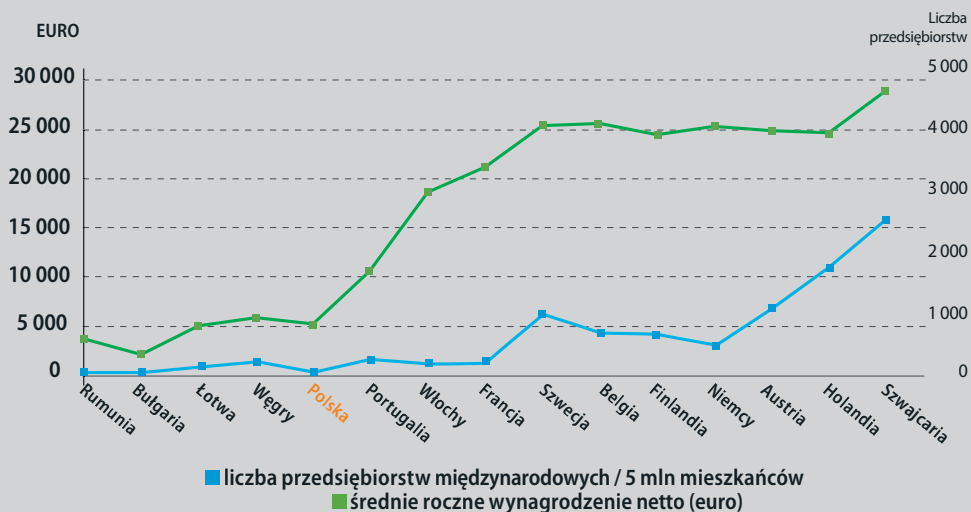
- **zmianie polskiego prawa na takie, które będzie pobudzało rozwój gospodarki i umożliwi jej konkurowanie na rynku globalnym.**
- **rozwojowi polskich rodzimych firm globalnych.**
- **zmianie regulacji unijnych, szczególnie w zakresie konkurowania silnych koncernów globalnych ze słabszymi podmiotami z nowych krajów Unii.**
- **wspólnym działaniom na rzecz zmiany nawyków zakupowych polskich konsumentów.**

W opracowaniu pokazujemy, że to nie ilość firm w Polsce, lecz ich rodzaj ma wpływ na wysokość wynagrodzeń (**powód 9**). Dlaczego? Kiedyś o sile danego kraju decydowały jego zasoby militarne, dziś pozycję i niezależność w świecie buduje się siłą gospodarki. Tę zaś tworzą przede wszystkim rodzime firmy, które mogą konkurować na rynku międzynarodowym.

Te państwa, które mają dużo międzynarodowych firm rodzimych w przeliczeniu na liczbę mieszkańców, są zamożne i silne (wykres 5).



Wykres 5. Liczba przedsiębiorstw międzynarodowych na 5 mln mieszkańców w porównaniu z wysokością średnich rocznych zarobków netto (2010 r.)



Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD i Eurostatu

W krajach, które takich firm nie mają, a o ich rozwoju decydują tylko inwestorzy zagraniczni, poziom życia mieszkańców jest znacznie niższy, a kraje te stają się gospodarczo zależne (półkolonialne).

Duże rodzime przedsiębiorstwa nie tylko tworzą miejsca pracy we własnych firmach, ale i u swoich kooperantów. Zlecając usługi mniejszym podmiotom, bezpośrednio gwarantują ich rozwój. W wielu przypadkach, za pośrednictwem dużych firm, produkty lub usługi mniejszych podmiotów mogą trafić na światowe rynki. Duże firmy są w stanie wykreować własną silną markę, korzystać z efektu skali, przeznaczać środki na innowacje. Dzięki temu mogą walczyć na rynku globalnym o dobrobyt dla obywateli swoich krajów. Im dane państwo ma ich więcej, tym większe są wynagrodzenia.

Średnie wynagrodzenie jest wyższe w tych krajach, w których istnieją dobrze płatne miejsca pracy, wymagające wysokich kwalifikacji, przy czym tego rodzaju stanowiska,

np. w zarządach korporacji, dziale badań i rozwoju, marketingu, logistyki, finansów, pozostają w kraju pochodzenia firmy (**powód 10**).

W Polsce nie tylko mamy mało rodzimych firm o znaczeniu globalnym, ale także mają one ograniczone szanse na skuteczne konkurowanie na arenie międzynarodowej. Dlatego w naszym opracowaniu dużo uwagi poświęcamy temu właśnie zagadnieniu.

Konkurencja globalna przypomina gospodarcze mistrzostwa świata. Kraje, które wygrywają, mają nie tylko satysfakcję, ale również osiągają wyższy poziom życia. Polska przystąpiła do tej nieograniczonej, gospodarczej rywalizacji dopiero po 1989 roku, zmuszona do konkurowania z dużo silniejszymi od siebie gospodarczo krajami. Zmiany ustrojowe i wejście do Unii Europejskiej były konieczne. Unia Europejska jest jednak wspólnotą administracyjno-prawną, natomiast w rywalizacji gospodarczej każde z państw rozwija się samodzielnie (**powód 3**).

Polskie firmy, konkurując na rynku międzynarodowym, spotykają się z wieloma barierami. Najbardziej dotkliwe z nich to brak efektu skali oraz niesprzyjające prawodawstwo unijne, szczególnie w zakresie nadużywania pozycji dominującej.

Efekt skali polega na tym, że im więcej się produkuje i sprzedaje, tym koszty produkcji i sprzedaży są niższe (**powód 5**). Polskie firmy są przeważnie kilkadziesiąt razy mniejsze niż ich zachodni konkurenci, stąd też posiadają dużo wyższe koszty produkcji i sprzedaży niż ich bezpośredni, zagraniczni rywale. W konsekwencji nasze rodzime firmy nie są w stanie, na zasadzie wzajemności, konkurować na zachodnioeuropejskich rynkach. Międzynarodowy rozwój naszych rodzimych firm utrudniają także przepisy unijne, które sprzyjają dużym zagranicznym koncernom. **Przy tworzeniu regulacji unijnych nie uwzględniono przewagi wynikającej z efektu skali.** Jeżeli zachodnie koncerny, które na swoich rynkach już zyskały dużą przewagę w postaci efektu skali, kapitału czy siły marki, zaczną nadużywać pozycji dominującej, są w stanie zablokować rozwój konkurencji z nowych krajów Unii Europejskiej.

Jakie są dysproporcje rozwojowe między krajami UE, pokazują dane umieszczone w tabeli 2, (str. 24). Na przestrzeni ostatnich sześciu (2008-2014) lat dla ok. 100 mln obywateli z najbiedniejszych krajów UE PKB/os. wzrósł średnio o 9,33%, natomiast dla ok. 100 mln obywateli z najbogatszych krajów PKB/os. wzrósł o ok. 15,11%. Potwierdza to, że reguły Unii Europejskiej nie służą szybkiemu rozwojowi mniej zamożnych krajów. Również raport przygotowany przez niezależną szwajcarską agencję Prognos AG dobitnie wskazuje, że Niemcy i Dania należą do największych beneficjentów wspólnego rynku gospodarczego UE. Dzięki integracji PKB Niemiec był co roku wyższy średnio o 37 mld euro, a przeciętny Duńczyk zyskał na integracji europejskiej 500 euro rocznie. Z kolei przeciętny Włoch zyskał rocznie tylko 80 euro, Hiszpan i Grek po 70, a Portugalczyk tylko 20 euro⁴.

Kondycja naszej gospodarki zależy w dużej mierze od polityków. To oni powinni tworzyć regulacje prawne służące rozwojowi gospodarczemu naszego kraju. Jak na razie oto-

czenie administracyjno-prawne nie sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości (**powód 2**). Zmian w prawie można dokonać bardzo wiele i to powinno stać się przedmiotem szerszej debaty. Na stronie internetowej Fundacji www.pomysloprzyszlosci.org proponujemy przykładowe rozwiązania, które według nas mogą spowodować dynamiczny i długoterminowy rozwój gospodarczy oraz wzrost dobrobytu w Polsce. W rezultacie moglibyśmy dużo szybciej zbliżyć się gospodarczo do krajów zamożnych.

Jeżeli chcemy, aby polskie, małe firmy mogły się rozwijać i stać się globalnymi, musimy pamiętać, jak funkcjonuje rynek. Wbrew pozorom, w Polsce problemem nie jest założenie firmy, lecz stworzenie warunków pozwalających na jej dalsze funkcjonowanie. Przede wszystkim trzeba pozyskać klienta na oferowane produkty i mieć dostęp do kapitału. Tak więc to my, konsumenci, kupując konkretne towary, decydujemy o rozwoju określonych firm, a w konsekwencji o tym, czy stać je na podwyżki, inwestycje, zatrudnienie nowych pracowników i zdobywanie kolejnych rynków. Pytanie tylko, czy stawiamy na rozwój rodzimej, czy też zagranicznej firmy? Często nie zdajemy sobie sprawy, że nasze codzienne konsumenckie wybory mają ogromny wpływ na kondycję polskiej gospodarki. Decydując się na zakup importowanych produktów, wspieramy zagranicznych producentów, a przez to inne wspólnoty ekonomiczne. Pozbawiając nasze lokalne firmy kapitału, zmniejszamy ich możliwości rozwoju, zamykamy im drogę do gospodarczego sukcesu, a tym samym ograniczamy sobie szanse na wyższe wynagrodzenia (**powód 4**).

Każdy rodzimy producent, nawet ten najmniejszy, wytwarzając produkty i usługi przyczynia się do wzrostu dobrobytu w Polsce. Oferowane przez niego produkty redukują bowiem konieczność importu dóbr i usług z zagranicy. Z kolei zakup wyrobów lokalnych firm w większym stopniu przyczyni się do wzrostu PKB, a tym samym wynagrodzeń, niż zakup produktów z importu.



Najwyższy czas, aby Polacy zaczęli interesować się gospodarką i zrozumieli, jakie znaczenie dla dobrobytu w kraju mają ich decyzje zakupowe.

Obecnie w Polsce szanse na rozwój gospodarczy dostrzega się głównie w zewnętrznych unijnych dotacjach, a przecież one tylko w 1% mają wpływ na naszą gospodarkę. Pozostałe 99% pochodzi z tego, co sami wypracujemy (wykres 7, str. 28). Dlatego też tak ważna jest współpraca całego społeczeństwa na rzecz rozwoju gospodarczego naszego kraju.

Na potrzeby lepszego zrozumienia mechanizmów gospodarczych wprowadzamy w naszym opracowaniu rozróżnienie na biznes aortowy i wtórny.

Tabela 2. Procentowa zmiana PKB/os w Euro między rokiem 2008 r., a 2014 r. w poszczególnych krajach oraz średnia ważona

Państwo	Liczba ludności	PKB/os. [dane w EURO]							Zmiana między 2008 r. a 2014 r.
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Bułgaria	7 245 677	5 000	5 000	5 100	5 600	5 700	5 800	5 900	18,00%
Czechy	10 512 419	15 400	14 100	14 900	15 600	15 300	14 900	14 700	-4,55%
Estonia	1 315 819	12 300	10 600	11 000	12 500	13 600	14 400	15 200	23,58%
Łotwa	2 001 468	11 200	8 700	8 500	9 800	10 800	11 300	11 800	5,36%
Litwa	2 943 472	10 200	8 400	8 900	10 200	11 000	11 700	12 400	21,57%
Węgry	9 877 365	10 700	9 300	9 800	10 100	10 000	10 200	10 600	-0,93%
Polska	38 017 856	9 500	8 200	9 400	9 900	10 100	10 200	10 700	12,63%
Rumunia	19 947 311	6 900	5 900	6 300	6 600	6 700	7 200	7 500	8,70%
Słowacja	5 415 949	12 200	11 800	12 400	13 000	13 400	13 600	13 900	13,93%
	98 031 612					średnia ważona za 2014		10 422*	9,33%*
Szwajcaria	8 139 631	49 000	50 000	55 900	63 400	64 700	63 700	64 600	31,84%
Szwecja	9 644 864	38 200	33 300	39 400	42 900	44 500	45 400	44 400	16,23%
Norwegia	5 107 970	66 400	57 600	66 200	72 300	79 000	77 400	73 500	10,69%
Niemcy	80 767 463	31 700	30 600	32 100	33 700	34 300	35 000	36 000	13,56%
	103 659 928					średnia ważona za 2014		40875*	15,11%*

Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu
* wyliczone jako średnia ważona

Biznes aortowy (prorozwojowy/proeksportowy) to taki, który powoduje, że wytwarzane przez niego produkty i usługi można sprzedawać klientom zagranicznym. Uzyskany z tego kapitał napływa do danej wspólnoty ekonomicznej, stwarzając przestrzeń do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, które oferują swoje produkty i usługi tylko rodzimym konsumentom. Biznes ten jest aortą do rozwoju całej gospodarki i funkcjonowania biznesu wtórnego.

Biznes wtórny powstaje wówczas, gdy pieniądze już są we wspólnocie. Ten typ biznesu przez pewien czas obraca nimi w jej obrębie (w kraju czy też regionie), a następnie kapitał odpływa do innej ekonomicznej wspólnoty. Pieniądże opuszczają naszą wspólnotę głównie poprzez import dóbr konsumpcyjnych, turystykę zagraniczną, a także poprzez konsumowanie produktów zagranicznych zmontowanych w Polsce.

Przykład 1

Jeżeli firma budowlana realizuje kontrakt zagraniczny, jest to przykład biznesu aortowego (prorozwojowego). Jeśli natomiast wykonuje i sprzedaje inwestycję konsumentowi w Polsce, to jest to biznes wtórny.

Przykład 2

Jeżeli hotel, stacja narciarska zlokalizowane w Polsce oferują swoje usługi w większości klientom zagranicznym, to jest to przykład biznesu aortowego, bo wówczas pieniądze napływają do naszej wspólnoty ekonomicznej.

Przykład 3

Pracownik firmy X z Nowego Sącza otrzymał wypłatę za swoją pracę. Pieniądże na tę wypłatę pochodziły ze sprzedaży eksportowej. Pieniądże napłynęły do Nowego Sącza. Pracownik wydał część zarobionych pieniędzy w lokalnym „warzywniaku”. Dzięki temu właściciel „warzywniaka” mógł skorzystać z usług lokalnego fryzjera. Jeżeli fryzjer zarobione pieniądze wyda na produkty pochodzące z importu (np. paliwo lub zagraniczną suszarkę) to pieniądze odpłyną do innej wspólnoty ekonomicznej.

Biznes aortowy świadczy o dorobku danego kraju i jest podstawą do rozwoju całej gospodarki oraz funkcjonowania biznesu wtórnego.



W przypadku organicznego rozwoju firm rodzimych w Polsce firma najpierw oferuje produkty lub usługi na rynku lokalnym (biznes wtórny). Z chwilą kiedy już jest na tyle konkurencyjna, aby oferować swoje produkty i usługi również zagranicznym klientom (posiada niezbędny efekt skali), zaczyna działać w biznesie aortowym.

W przypadku inwestorów zagranicznych prowadzących działalność w Polsce jednoznacznie można wskazać, którzy z nich dla Polski stanowią biznes aortowy, a którzy wtórny – sprzedaż na rynku polskim.

W każdym bogatym kraju władze poświęcają uwagę pierwszemu typowi biznesu, gdyż jest on ą dla rozwoju gospodarki z kilku powodów:

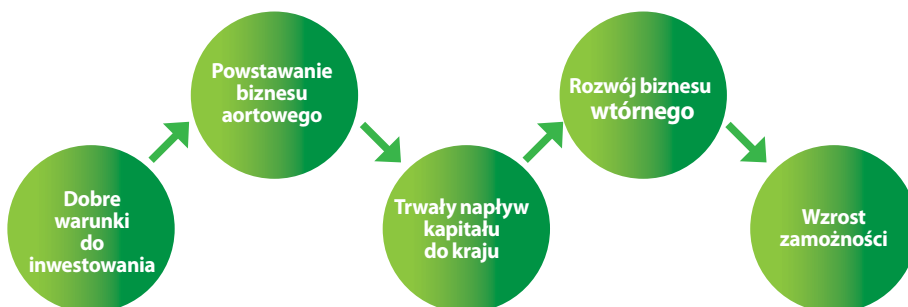
1. Biznes aortowy (prorozwojowy) jest trudniejszy, ponieważ firma musi konkurować na rynku międzynarodowym z innymi podmiotami zagranicznymi, które często są dotowane przez swoje rodzime kraje.

2. Firmy z biznesu aortowego na ogół współpracują ze swoimi rodzimymi kooperantami i tym samym przyczyniają się do rozwoju małych i średnich firm w kraju i eksportują wartość dodaną poza granice.
3. Biznes aortowy generuje powstawanie miejsc pracy w firmach z grupy biznesu wtórnego. Można przyjąć, że jedno miejsce pracy utworzone w firmie z grupy biznesu aortowego generuje powstanie do pięciu miejsc pracy w biznesie wtórnym, w zależności od tego, ile razy te pieniądze obróćą się w ramach biznesu wtórnego.
4. W przypadku upadku firmy z biznesu wtórnego jej miejsce zajmie inna lokalna firma. Jeśli upadnie firma z biznesu prorozwojowego, jej miejsce może zająć zagraniczna firma i tym samym zmniejszy się wartość dodana, która pozostanie w Polsce.
5. Stworzenie miejsca pracy w biznesie aortowym (prorozwojowym) to koszt od 200 tys. do kilku milionów złotych. Natomiast stworzenie miejsca pracy w biznesie wtórnym to koszt kilkadziesiąt razy mniejszy. Niektóre państwa dopłacają do tworzenia nowych miejsc pracy w biznesie aortowym. Dopłaty te mogą sięgać nawet 100 tys. euro na jedno miejsce pracy stworzone w tym biznesie. Rząd Polski także dopłaca zagranicznym inwestorom. Przykładowo koncernowi Toyota dopłacił prawie 66 tysięcy złotych do jednego miejsca pracy. Niestety, Polska dopłaca tylko zagranicznym firmom, pomijając przy tym rodzimych przedsiębiorców. Na liście 75 projektów, którym polski rząd przyznał granty na inwestycje, nie ma ani jednej krajowej firmy⁵.

Biznes aortowy jest w stanie zagwarantować trwały rozwój gospodarczy państwa. Jednak trzeba uruchomić mechanizmy do jego rozwoju. W Polsce, co prawda, mamy strefy ekonomiczne dla tego typu biznesu, lecz one w 90% służą zagranicznym inwestorom. Natomiast polskie rodzime firmy z biznesu aortowego pozbawione są zazwyczaj szczególnego traktowania. Chodzi tu na przykład o proinwestycyjny system podatkowy, łatwiejszy dostęp do terenów inwestycyjnych oraz do infrastruktury niezbędnej do prowadzenia działalności gospodarczej. Tam, gdzie takie regulacje istnieją, gospodarka prężnie się rozwija, co obrazuje **rysunek 1**.

Duże kraje nie muszą wiele eksportować i importować, bo są samowystarczalne. Natomiast mniejsze kraje, takie jak Polska, muszą dużo eksportować, żeby zmniejszyć straty

Rysunek 1. Rola biznesu aortowego w rozwoju zamożności

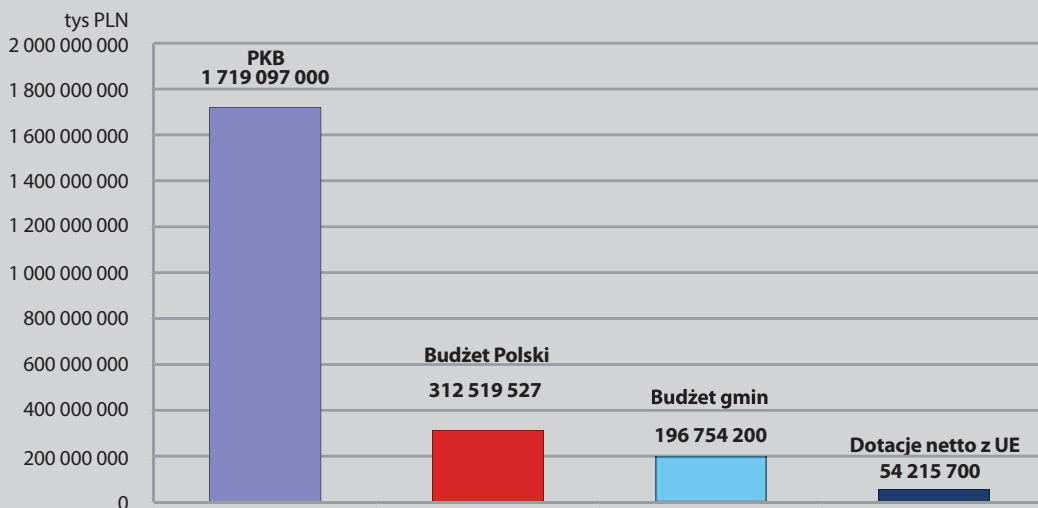


wynikające z importu. A eksport tworzą firmy z biznesu aortowego. Do powstawania i rozwijania tych firm niezbędne są dobre warunki do inwestowania. Z kolei powstanie biznesu wtórnego zależy od trwałego napływu kapitału do kraju oraz zamożności jego mieszkańców.

Obecnie w Polsce nie brakuje nam firm z biznesu wtórnego. Z kolei zbyt mało jest przedsiębiorstw z biznesu aortowego, szczególnie tych większych, które byłyby w stanie konkurować na rynku globalnym i sprawiać, że do Polski będzie napływał kapitał. Wówczas konsumenci mieliby pieniądze, a firmy z biznesu wtórnego nie narzekałyby na brak klientów.

Zarówno podmioty z biznesu aortowego, jak i wtórnego, tworzą jeden gospodarczy organizm, w którym każdy jest potrzebny i ma swoją rolę. Jednakże to przede wszystkim firmy z biznesu aortowego (prorozwojowego) są aortą polskiej gospodarki, generując powstawanie miejsc pracy w MSP. Przedsiębiorstwa z biznesu aortowego są lokomotywą polskiego eksportu i ośrodkiem polskiej innowacyjności, a dzięki temu do naszej wspólnoty ekonomicznej napływa kapitał i mogą rozwijać się mniejsze firmy.

Wykres 6. PKB, a wydatki budżetu Polski, oraz wydatki budżetu gmin i dotacji dla Polski z UE w 2014 r. (w tys PLN)



Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów oraz GUS

PKB a budżet państwa

Wiele osób w Polsce myli PKB z budżetem państwa, dlatego postanowiliśmy poświęcić uwagę temu zagadnieniu. Na **wykresie 6** porównaliśmy PKB z budżetem państwa, gmin oraz dotacjami dla Polski z Unii Europejskiej w 2014 roku.

W ostatnich latach nasz kraj rozwijał się m.in. dzięki trzem zewnętrznym źródłom dochodu: (1) środkom unijnym, (2) zadłużaniu się w zagranicznych bankach, (3) napływowi środków zarobionych przez Polaków pracujących za granicą. Niestety te krótkofalowe rezerwy już się wyczerpują. Jeżeli chcemy długotrwałego stabilnego wzrostu, musimy postawić na rozwój rodzimych firm globalnych z biznesu aortowego (prorozwojowego).

Dotacje z UE to zaledwie 1/50 korzyści, jakie czerpiemy z budżetu Polski i budżetu gmin. Dzisiaj powinniśmy oprzeć rozwój gospodarczy na budowaniu kapitału w rodzimych firmach, które są w stanie zadbać o trwały rozwój całej naszej wspólnoty, a nie tylko tymczasowy, jak bywa to w przypadku dotacji unijnych. PKB to suma wartości dóbr wytworzonych w Polsce w danym roku, a budżet państwa to wielkość podatków pobrana przy okazji wytwarzania PKB.

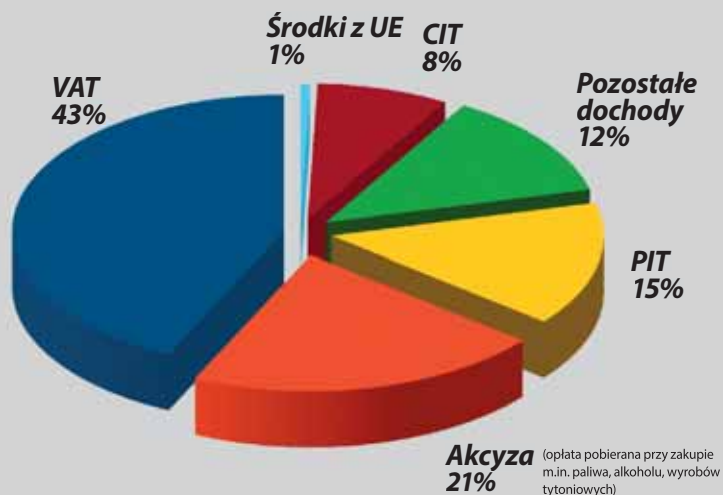


Im wyższy PKB/os., tym wyższe wynagrodzenia i większy budżet państwa.

To, ile pieniędzy trafi do budżetu państwa, zależy w dużej mierze od wysokości naszych zarobków. Im więcej wytworzymy (PKB/os.), tym więcej zarobimy i wydamy. Wtedy więcej zapłaconych przez nas podatków trafi do państwowej kasy.

Największy udział w budżecie mają tzw. podatki pośrednie, związane z konsumpcją, przede wszystkim podatek od wartości dodanej, czyli VAT, który płacimy, dokonując niemal każdego zakupu. Druga grupa podatków to podatki dochodowe, które płacimy

Wykres 7. Struktura dochodów państwa za 2014 r. w procentach



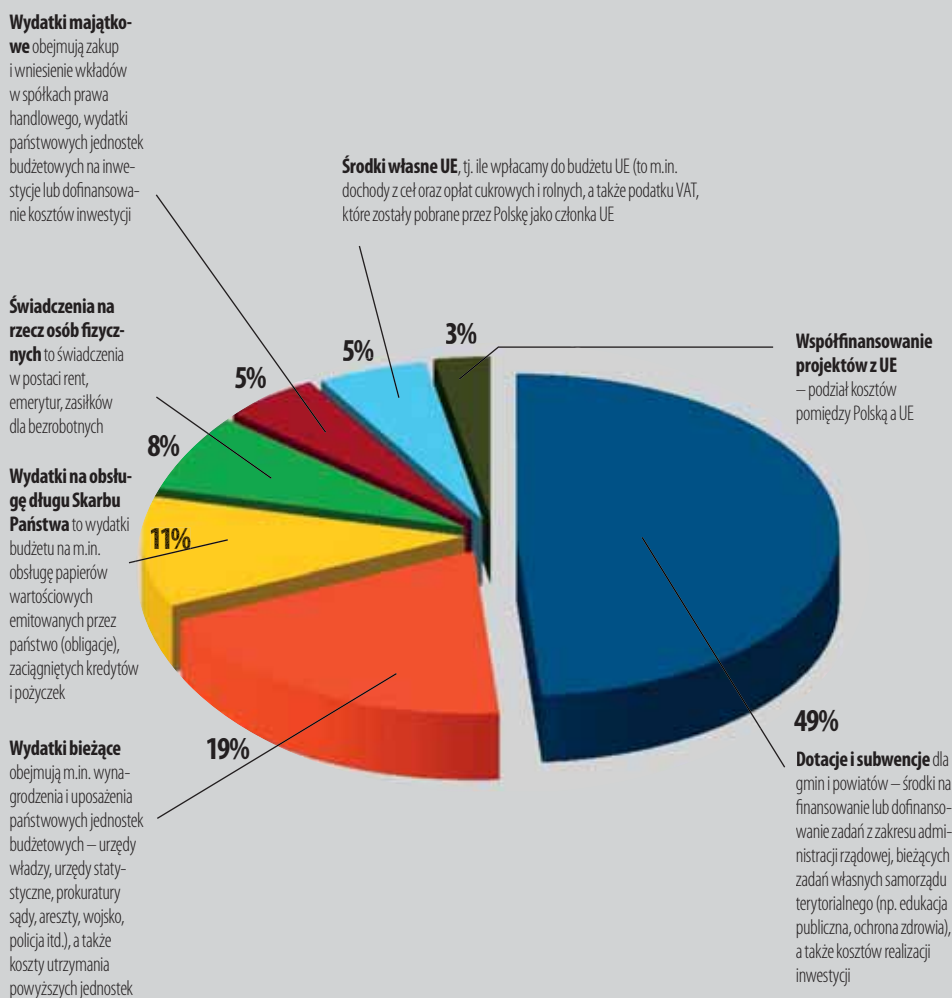
Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów oraz GUS

wtedy, gdy mamy do czynienia z zyskiem czy przychodem. Chodzi zarówno o zyski firm (podatek CIT), jak i nasze wynagrodzenia (podatek PIT). Państwo osiąga również dochody m.in. ze sprzedaży państwowego majątku, akcyzy i ceł (**wykres 7**).

Dzięki wpływom z podatków finansujemy usługi i inwestycje, z których wspólnie korzystamy. W ten sposób finansowana jest m.in. oświata (np. utrzymanie szkół, wypłaty dla nauczycieli, stypendia dla uczniów i studentów), służba zdrowia, policja, wojsko. Pieniądze z podatków inwestowane są również w rozwój infrastruktury i utrzymanie administracji publicznej. Ogromną pozycję w budżecie stanowią dopłaty do świadczeń społecznych, takich jak emerytury, renty czy zasiłki.

Z budżetu państwa finansujemy również obsługę długu Skarbu Państwa (**wykres 8** – **kolor żółty**). Zagraniczne banki bardzo chętnie pożyczają pieniądze państwu roz-

Wykres 8. Struktura wydatków budżetu państwa w 2014 r.



Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów oraz GUS

wijającym się, bo czerpią z tego ogromne korzyści one same, jak również ich wspólnoty ekonomiczne.

Obecnie Polska prawie wszystkie wpływy z podatku PIT (który płacą osoby fizyczne), czyli średnio 18% od naszych zarobków, musi przeznaczyć tylko i wyłącznie na spłatę odsetek od zaciągniętych kredytów i zobowiązań. Mimo tego nasz kraj zadłuża się jeszcze bardziej. Według Fundacji FOR (prof. Balcerowicz) łączne zadłużenie Polski (jawne i ukryte) przypadające na 1 osobę zatrudnioną w gospodarce wynosi ok. 240 tys. zł (na temat zadłużenia więcej w powodzie 7).

W opracowaniu prezentujemy wiele interesujących danych statystycznych obrazujących zjawiska zachodzące w gospodarce. W 21 rozdziałach omawiamy wpływ tych zjawisk na poziom życia w Polsce.

Na końcu opracowania odpowiadamy na zasadnicze pytania: Co ja mogę zrobić? Jak stać się częścią procesu zmian?

Więcej na **www.pomysloprzyszlosci.org**.

powód 1

Mała liczba osób bezpośrednio wytwarzających PKB w przeliczeniu na wszystkich obywateli

Przypomnijmy, że średnia wynagrodzeń w określonym państwie to w przybliżeniu wartość PKB podzielona na wszystkich obywateli danego kraju.

W Polsce na 38 mln mieszkańców tylko 14 mln jest zatrudnionych w gospodarce. Wynika stąd, że jeden zatrudniony w gospodarce musi „zarobić” na trzy osoby.

Dla porównania, w Niemczech w gospodarce zatrudnionych jest 40 mln na 80 mln wszystkich obywateli, tym samym wypracowana przez nich wartość dzielona jest na dwóch obywateli.

Rysunek 2. Mała liczba osób bezpośrednio wytwarzających PKB w przeliczeniu na wszystkich obywateli



Opracowanie własne na podstawie danych GUS i DESTATIS



W Polsce zbyt wiele osób pracuje w organizacjach, instytucjach, które nie dość, że bezpośrednio nie wytwarzają PKB, to ich nadmierne działanie utrudnia innym rozwijanie gospodarki.

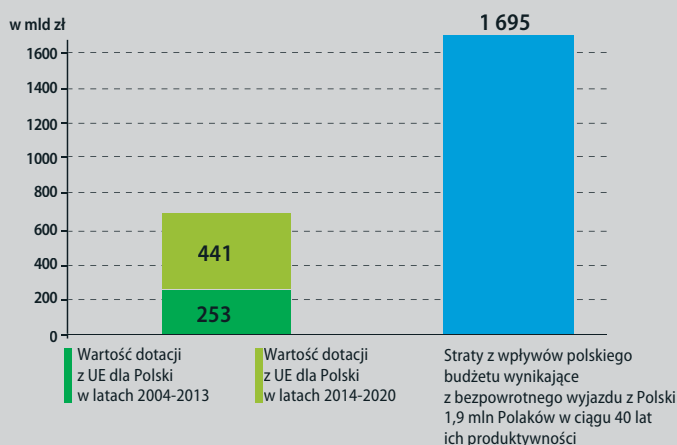
Dodatkowo liczba urzędników w latach 1990–2012 w Polsce zwiększyła się aż 2,5 razy. Tym samym Polska zajmuje już czwarte miejsce w Unii Europejskiej pod względem wzrostu administracji⁶.

Jedną z przyczyn, dla której w Polsce mało osób pracuje w gospodarce, jest po prostu brak miejsc pracy, zwłaszcza w firmach z biznesu aortowego. Polacy w wieku produkcyjnym, nie znajdując w naszym kraju możliwości zatrudnienia, dostrzegają swoją szansę w innych wspólnotach ekonomicznych.

W 2014 roku liczba Polaków pracujących w UE zwiększyła się do ponad 1,9 mln ludzi, zazwyczaj młodych i energicznych, powiększając tym samym liczbę Polaków pracujących za granicą do 2,3 mln⁷. Według prognoz, polscy emigranci tylko w latach 2014–2020 wytworzą 172 mld euro dochodu dla krajów, do których wyjechali⁸. Gdyby osoby te znalazły zatrudnienie w kraju, polski PKB wzrósłby o ok. 6%, a tym samym nasze wynagrodzenia wzrosłyby o co najmniej 6%. Tymczasem przebywający na emigracji Polacy w wieku produkcyjnym swoją pracą przyczyniają się niestety do wzrostu zamożności innych wspólnot ekonomicznych. My natomiast jako państwo w ramach „zapłaty” za emigrantów dostaliśmy kroplówkę finansową w postaci dotacji unijnych, która obciąża nasz system administracyjny i gospodarczy. Państwo, uzyskawszy miliardy unijnych pieniędzy, jeszcze bardziej pogłębiło biurokratyczne patologie.

Na poniższym wykresie (**wykres 9**) pokazaliśmy konsekwencje tej emigracji.

Wykres 9. Porównanie wielkości dotacji z UE ze stratami w Polsce wynikającymi z emigracji zarobkowej Polaków



Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów oraz GUS

6 Źródło: http://metroms.n.gazeta.pl/Portfel/1,127258,14205993,Polska_krajem_biurokracji_Zamiast_ciac_etaty_rosnie.html (20.01.2014).

7 Źródło: <http://www.pch24.pl/niskie-bezrobocie-i-wzrost-zamoznosci-polakow-to-efekty-wielkiej-emigracji,19738,i.html> (15.01.2014).

8 Źródło: Sobieski.org.pl/analiza-is-60/ (15.01.2014).

Porównaliśmy w nim:

- wartość dotacji, jakie w latach 2004–2020 nasz kraj otrzyma z Unii Europejskiej;
- świadczenia i podatki, jakie 1,9 mln pracujących Polaków mogłoby wpłacić do polskiego budżetu w ciągu 40 lat swojej produktywności.

Jak widać, utracone wpływy do naszego budżetu przewyższają uzyskane dotacje. Należałoby zadać sobie pytanie, ile czasu i uwagi poświęcamy dzieleniu pieniędzy otrzymanych z Unii Europejskiej, a ile czasu poświęcamy tworzeniu bogactwa i trwałych miejsc pracy dla Polaków w naszym kraju.

Oprócz zmniejszonych wpływów do budżetu państwa, wynikających z emigracji młodych Polaków, problem stanowią również zmienione proporcje w wydawaniu pieniędzy z budżetu państwa na świadczenia emerytalne, służbę zdrowia czy też edukację.

Polski system emerytalny oparty jest na umowie międzypokoleniowej, co oznacza, że młodzi ludzie pracują na emerytury rodziców. Emigracja zarobkowa zaburza ten proces. Rośnie bowiem różnica pomiędzy liczbą emerytów – osób pobierających, a liczbą na te świadczenia pracujących. Przebywający na emigracji Polacy nie dokładają się do tych świadczeń, nie płacą w Polsce składek ZUS ani podatków.

Podobnie jest z edukacją i wychowaniem młodych Polaków. Osoby pracujące i płacące podatki w Polsce finansują szkoły, opiekę zdrowotną i inne świadczenia na rzecz przyszłego pokolenia. Polacy pracujący za granicą płacą podatki w innych krajach i zasilają budżety innych wspólnot ekonomicznych. W tym kontekście szczególnie krzywdząca wydaje się wypowiedź premiera Wielkiej Brytanii, Davida Camerona, który zapowiedział ograniczenie prawa do zapomogi dla imigrantów (przede wszystkim Polaków) na dzieci, które pozostały w kraju ojczystym⁹. Oznacza to, że rządy bogatych krajów europejskich chętnie korzystają z naszych rąk do pracy przy tworzeniu bogactwa we własnych krajach, natomiast nie chcą partycypować w kosztach wykształcenia tych pracowników, jak i wychowania i kształcenia ich dzieci oraz wypłacania emerytur dla ich rodziców w Polsce.

Emigracja, pod warunkiem że jest krótkotrwała, może mieć pozytywny wpływ na gospodarkę kraju. Na przykład chwilowo zmniejsza bezrobocie. Poza tym pozwala z dystansem spojrzeć na siebie i Polskę, poszerza horyzonty, a traktowana jako jeden z etapów edukacji może stać się bezcennym doświadczeniem. Obserwacja innej kultury sprawia, że stajemy się bardziej otwarci i odważni. Praca za granicą może stać się nie tylko źródłem pieniędzy, ale również dostarczyć mnóstwo inspiracji i pomysłów na własny biznes. Pod warunkiem że będzie on rozwijany w Polsce.

Decyzja o emigracji nie jest łatwa, zwłaszcza dla osób, które zostawiają w Polsce swoją najbliższą rodzinę. Wiele osób chciałoby powrócić do kraju i funkcjonować w polskiej wspólnocie ekonomicznej. Możemy liczyć na ich powrót, jeśli w Polsce będą trwałymi miejscami pracy, a te będą wówczas, gdy polska i europejska biurokracja pozwoli Polakom pracować i rozwijać się w ich rodzimym kraju.

9. Źródło: <http://kontakt24.tvn24.pl/temat,polacy-wspieraja-camerona-krew-mnie-zalewa-jak-widze-dojacych-nieszczelny-brytyjski-system,110361.html?categoryId=497> (14.01.14).

powód 2

Polskie prawo nie sprzyja rozwojowi gospodarczemu naszego kraju



Prawo powinno być tworzone po to, aby służyć obywatelom i ułatwiać funkcjonowanie zarówno jednostki, jak i całej grupy.

W Polsce przy tworzeniu prawa nie bierze się pod uwagę tego, na ile nowe przepisy poprawią efektywność naszej wspólnoty ekonomicznej. Wiele przepisów powstaje w wyniku lobbingu określonych grup interesów, zabezpieczając wyłącznie ich własne korzyści.

Czynniki te powodują, że przedsiębiorcy zbyt dużo czasu i środków finansowych poświęcają na rozwiązywanie problemów prawnych. W ten sposób tracą konkurencyjność w stosunku do producentów z tych krajów, gdzie nie ma tego typu obciążeń. Rozwiązywanie wszelkich sporów i konfliktów prawnych absorbuje czas i pieniądze. Niepotrzebnie zwiększa to koszt produktu, który konkuruje z produktami z krajów, w których przedsiębiorstwa nie ponoszą tego rodzaju kosztów.

Prawo gospodarcze powinno być zrozumiałe i przejrzyste. Powinno też regulować tylko niezbędne obszary życia obywateli. Ilość obecnie funkcjonujących przepisów oraz ich jakość pozostawia wiele do życzenia. Trudno oprzeć się wrażeniu, że tworzone prawo służy tylko i wyłącznie administracji państwowej. Z punktu widzenia potrzeb państwa prawo mogłoby być dużo prostsze i jaśniejsze. Dzięki temu umożliwiłoby Polsce szybszy wzrost gospodarczy i automatycznie przyczyniłoby się do wzrostu wynagrodzeń.

Z kolei prawo podatkowe, oprócz funkcji fiskalnej, powinno mieć także charakter motywuujący do rozwoju gospodarczego. Przykładowo, w Polsce funkcjonuje jedna-

kowy system opodatkowania tych przedsiębiorców, którzy nieustannie inwestują w rozwój swojej firmy, i tych, którzy zniechęceni do kontynuowania biznesowego przedsięwzięcia skupiają się na konsumpcji zysku.

Innym problemem jest nieprzychylnie nastawienie do przedsiębiorców niektórych państwowych urzędników. Zdarza się, że stawiają się oni w pozycji tych, którzy decydują o „być lub nie być” przedsiębiorcy, nie ponosząc za to **żadnej odpowiedzialności**. Często jest to przejaw bezradności wynikającej z interpretacji skomplikowanych i niejednoznacznych regulacji prawnych. Bywa, że z obawy o posądzenie o korupcję urzędnik boi się podejmować decyzje korzystne dla wspólnoty ekonomicznej.

W Polsce, w odróżnieniu do krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo, niestety nie wprowadza się rozróżnienia na tak zwany **biznes aortowy (prorozwojowy) i biznes wtórny**. Chodzi tu na przykład o proinwestycyjny system podatkowy, politykę proeksportową, łatwiejszy dostęp do terenów inwestycyjnych oraz do infrastruktury niezbędnej do prowadzenia działalności gospodarczej. Tam, gdzie takie regulacje istnieją, gospodarka prężnie się rozwija.

Biznes aortowy (prorozwojowy) wytwarza wartość dodaną w Polsce, która może być sprzedana poza granice kraju.



Przy tworzeniu prawa trudno przewidzieć wszystkie kwestie, które pojawiają się w codziennym życiu. Dlatego też stosowanie przepisów wiąże się z koniecznością ich interpretacji. Ta z kolei uzależniona jest od nastawienia, wiedzy ekonomicznej i doświadczenia sędziów, prokuratorów oraz urzędników. **Stosowanie prawa powinno się odnosić do korzyści, jakie wynikają dla całego społeczeństwa, a nie tylko dla grup interesów czy indywidualnych podmiotów.**

W Polsce stosowanie prawa często nie uwzględnia interesu wspólnoty.



Przykład
Historia Romana Kluski,
założyciela firmy Optimus,
zniszczonego przez polskie organy skarbowe

Jest 1998 rok. Firma Optimus z Nowego Sącza – producent komputerów i lider branży IT w Polsce – ubiega się o kontrakt z Ministerstwem Edukacji Narodowej na dostawę komputerów do polskich szkół. W tym samym czasie polski ustawodawca zwalnia z VAT za-

kupione za granicą komputery z przeznaczeniem dla szkół, przy czym zachowuje stawkę 22% VAT dla komputerów kupowanych w Polsce dla potrzeb szkół. Oznacza to, że jeśli polska szkoła kupi komputery w Polsce, zapłaci o 22% wyższą cenę. W tej sytuacji firma Optimus nie ma szans na wygranie przetargu, sprzedaż swoich produktów i oczywiście na tworzenie miejsc pracy w Polsce. Prezes firmy Optimus, Roman Kluska, decyduje, że jednak wyprodukuje te komputery w Polsce, tylko sprzedaje je firmom zagranicznym na Słowacji i w Holandii (przy eksporcie firmę Optimus obowiązuje zgodnie z prawem 0% VAT), a następnie zagraniczne firmy, zgodnie z prawem, sprzedadzą te komputery polskim szkołom, też ze stawką 0% (gdyż import komputerów dla szkół wówczas był zwolniony z VAT). W ten sposób, w trosce o dobro kraju, prezes Kluska zneutralizował szkodliwe dla Polski prawo, zwalniające importowane komputery dla szkół z VAT.

Ta operacja nie spodobała się polskim urzędnikom skarbowym, którzy nałożyli na Optimus obowiązek zapłacenia podatku 22% VAT od faktycznie zrealizowanego eksportu, plus kary od tych transakcji. Po wieloletnich procesach Sąd Najwyższy wydał wyrok, że transakcja eksportu i importu została wykonana zgodnie z prawem, lecz firma Optimus została już zniszczona przez aparat państwowy.

Gdyby prezes Optimusa nie myślał o pracownikach w Polsce, zakupiłby te komputery na przykład w Chinach, a następnie dostarczyłby je do polskich szkół. Nie musiałby wówczas płacić 22-procentowego VAT. Nikt nie miałby do niego żadnych zastrzeżeń. Postąpiłby zgodnie nie tylko z wówczas obowiązującym w Polsce niedorzecznym prawem, ale również tak, jak chcieli tego twórcy ww. prawa.

Przez wiele lat w byłej głównej siedzibie firmy Optimus, tam, gdzie mogły istnieć tysiące miejsc pracy, prowadzony był handel odzieżą używaną i starociami sprowadzonymi z zagranicy. Obecnie w budynku tym swą siedzibę ma Powiatowy Urząd Pracy.

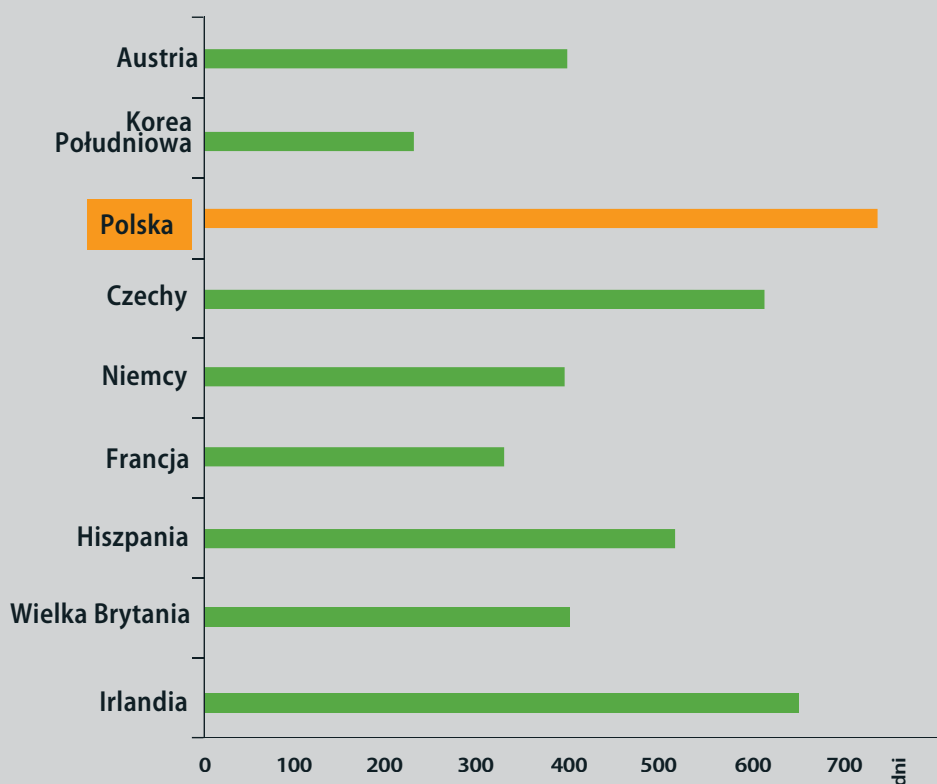
W ostatnim czasie prawo do marki Optimus nabyła prężna polska firma z branży IT. Tym samym marka ta wróci zapewne na polski rynek.



Takich przykładów, jak sprawa Optimusa, w Polsce w tym czasie było bardzo dużo. Wielokrotnie decyzje urzędników uniemożliwiały polskim firmom właściwy rozwój. W konsekwencji nasz kraj tracił miejsca pracy, a młodzi ludzie byli zmuszani do szukania pracy za granicą. Niestety w Polsce przedsiębiorcy nie mogą pozwać przed sąd urzędników, którzy swoimi decyzjami blokują rozwój gospodarczy naszego kraju.

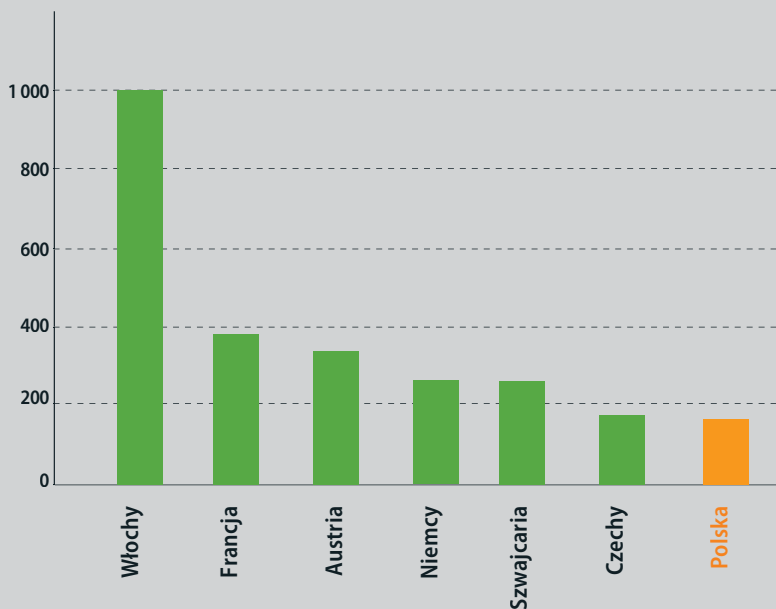
Obecne system prawny, jak i procedury są zbyt skomplikowane, co utrudnia pracę sędziom i w znacznym stopniu ogranicza rozwój naszego kraju. Często, zanim przedsiębiorca dowiedzie swojej racji przed sądem, firmy nie ma już na rynku. Długość postępowań sądowych w Polsce znacznie odbiega od długości postępowań w innych krajach, co pokazuje poniższy wykres (**wykres 10 i 11**).

Wykres 10. Długość postępowania sądowego w poszczególnych państwach w 2012 r. (w dniach)



Opracowanie własne na podstawie: OECD (2013), „What makes civil justice effective?”, OECD Economics Department Policy Notes, No. 18, June 2013

Wykres 11. Liczba spraw wpływających rocznie na jednego sędziego (2012 r.)



Opracowanie własne na podstawie: „European judicial systems – Edition 2014 (2012 data): efficiency and quality of justice”

Kolejną kwestią istotną dla rozwoju gospodarki jest sposób postrzegania prawa. Przez blisko 200 lat niewoli (czas zaborów, wojen i komunizmu) prawo nie było stanowione przez i dla Polaków. Służyło głównie interesom zaborców. Dlatego też obywatele nie szanowali go i w dużej mierze nie przestrzegali. Co więcej, jego omijanie wzbudzało poklask i społeczną akceptację.

Jeżeli chcemy budować w Polsce dobrobyt, musimy również zmienić sposób postrzegania prawa i traktować je jako wspólne dobro. Prawo ma służyć nam, dla dobra naszego i naszej wspólnoty, tylko najpierw należy je udoskonalić. Urzędnicy, którzy interpretują prawo, muszą rozumieć mechanizmy gospodarki wolnorynkowej, aby mogli to wspólne dobro rozwijać.

Propozycje zmian na www.pomysloprzyszlosci.org

powód 3

**Zasady, jakie stworzono
w UE, bardziej służą
takim krajom,
jak Niemcy, Francja
czy Dania, aniżeli
takim, jak Polska,
Grecja czy Portugalia**



Konkurencja globalna na wolnym rynku przypomina gospodarcze mistrzostwa świata. Kraje, które wygrywają, nie tylko mają satysfakcję, ale również osiągają wyższy poziom życia.

Do tej rywalizacji Polska przystąpiła dopiero po 1989 roku, zmuszona do konkurowania z dużo silniejszymi od siebie gospodarczo krajami. Zmiany ustrojowe i wejście do Unii Europejskiej były konieczne. Na tamten moment nie mieliśmy lepszego wyboru. Unia Europejska jest jednak wspólnotą administracyjno-prawną, natomiast w rywalizacji gospodarczej sami musimy zadbać o swoją silną pozycję.

Silnie promowana idea otwartej, światowej gospodarki nie jest nowością ekonomiczną, którą wymyślono wraz z Unią Europejską. Pierwszym państwem, które wprowadzało tę koncepcję na świecie, była Wielka Brytania. Czyniła to w XVIII i XIX w. Warto wiedzieć, że dzisiejsze potęgi gospodarcze, które obecnie są największymi zwolennikami teorii wolnego rynku, w czasie jego tworzenia solidarnie odrzucały brytyjskie propozycje. Dlaczego? Gdyż obawiały się, że ich rodzime gospodarki nie będą w stanie stawić czoła

brytyjskiej konkurencji. Oto stanowiska ówczesnych przedstawicieli Francji, Niemiec i Stanów Zjednoczonych.

Koncepcja wolnego rynku świetnie brzmi w teorii, lecz aby ją uczynić sprawiedliwą w praktyce, Francja musi odroczyć jej wprowadzenie na okres kilkudziesięciu lat. Do momentu, w którym dorówna ona Wielkiej Brytanii w zasobach kapitału, produkcji przemysłowej i kilku innych dziedzinach, w których teraz znacznie ustępuje Wielkiej Brytanii.

Victor de Broglie, francuski ambasador w Londynie, 1833 r.



Twórca narodowej, niemieckiej szkoły ekonomicznej, Friedrich List, zarzucił brytyjskiej koncepcji preferowanie silniejszych:

Wolny rynek przynosi korzyści jedynie państwowom na danym etapie silniejszym gospodarczo, uzależniając od siebie państwa słabsze. (...) Niemcy znajdują się obecnie na niższym szczeblu rozwoju niż Anglia czy Francja i dlatego nie mogą już teraz zgodzić się na otwarcie rynku.

Friedrich List, The National System of Political Economy, Philadelphia, 1856 r.



Z kolei najsylniejszy przedstawiciel amerykańskiego przemysłu podejrzewał, że **to system ekonomicznej zależności stoi za angielską propozycją otwarcia rynku**. Obawiał się również, że w przypadku zdominowania amerykańskiej polityki gospodarczej przez tę ideę **dojdzie do rekolonizacji Stanów Zjednoczonych pod patronatem Wielkiej Brytanii**.

Henry Clay, reprezentant przemysłu, 1834 r.



Wyżej wymienione kraje w pewnym okresie swej historii stanowczo sprzeciwiały się narażeniu własnego, niedoświadczonego rynku na nierówną konkurencję z produktami krajów silniejszych gospodarczo. Nie przeszkadza im to dziś w promowaniu wolnego rynku jako idei równie oczywistej jak prawa natury. Dla wspomnianego F. Lista nie było nic dziwnego w tym, że *taki kraj, jak Wielka Brytania, który wyprzedza wszystkie inne konkurencyjne kraje pod względem gospodarczym, nie ma lepszej polityki dla utrzymania i poszerzenia własnej produkcji i handlu, niż za pomocą handlu z innymi krajami z tak niewielkimi ograniczeniami, jak to tylko możliwe. Dla takiego kraju zarówno międzynarodowy, jak i narodowy interes jest jednym i tym samym.* To tłumaczy adorację, z jaką najświatlejsi angielscy ekonomiści otaczają wolny rynek i niechęć rozważnych i ostrożnych ekonomistów innych krajów w akceptacji tej teorii w obecnej sytuacji na świecie.

Koncepcja wzmocnienia własnych gospodarek stosowana była także całkiem niedawno, m.in. przez kraje określane mianem „azjatyckich tygrysów”. *Rozwijająca się Japonia importowała zachodnich bankierów, ale nie zachodnie banki. Bankierów mogła po kilku latach odesłać tam, skąd przyjechali, a banki pozostały japońskie. Kraje te zdobyły w ten sposób kapitał, technologię i umiejętności* Nic dziwnego, że to właśnie te kraje odnotowały w ostatnich 40 latach największy wzrost gospodarczy. W tym czasie Korea Południowa z kraju należącego do najbiedniejszych na świecie awansowała do światowej czołówki gospodarczej i obecnie jest krajem 3-krotnie bogatszym od Polski.

Nasza polska Wspólnota Ekonomiczna znajduje się w podobnej sytuacji, jak kiedyś Niemcy, Francja, Stany Zjednoczone czy Japonia. Oczywiście dzisiaj nie możemy skorzystać z tych samych narzędzi budowania silnej gospodarki, jak wcześniej, np. ceł. Niemniej jednak nadal pozostają nam w ręku inne możliwe rezerwy. Co więcej, są one nadal z sukcesem stosowane przez bogate kraje świata.

Podczas budowy wspólnego obszaru gospodarczego, jakim jest Unia Europejska, nie stworzono mechanizmów, które dawałyby mniejszym, lokalnym firmom z nowych krajów UE szanse na konkurowanie z firmami globalnymi, wywodzącymi się na ogół z Niemiec, Francji czy Danii.

Na „likwidacji granic” przede wszystkim skorzystały koncerny z bogatych krajów „starej” Unii, powiększając bogactwo swoich krajów.



Posiadając tzw. „efekt skali” osiągnięty na dotychczasowych rynkach, wielkie korporacje okazały się największymi beneficjentami integracji europejskiej. Przewaga ekonomiczna tych firm jest zazwyczaj dużo większa niż korzyści dla przedsiębiorstw pochodzących z krajów „nowej” Unii, uzyskiwane dzięki niższemu, krajowemu kosztom pracy.



Brak odpowiednich mechanizmów prowadzi do upadku rodzimych, narodowych firm, które nie są w stanie konkurować z europejskimi przedsiębiorstwami.

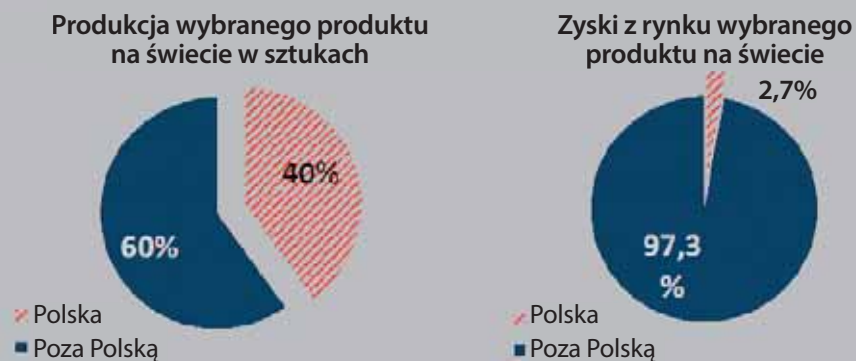
Działanie to może prowadzić w konsekwencji do upadku rodzimych firm „nowej” Unii lub nieuchronnego wzięcia na siebie roli jedynie podwykonawców dla wielkich koncernów. W konsekwencji prowadzi to do osłabienia konkurencyjności europejskiego rynku jako całości i spadku PKB krajów „nowej” Unii.

W wyniku wprowadzenia wspólnej waluty firmy globalne z krajów starej Unii zyskały dodatkowe ułatwienia w zdobywaniu małych rynków. W nierównej walce konkurencyjnej niszczyły lokalne podmioty, które pozostawiały we własnym kraju więcej wartości dodanej (więcej PKB) w porównaniu z inwestorami zagranicznymi. Szybciej zatem rósł import niż eksport. Skutkami upadku lokalnych firm stały się brak miejsc pracy w biednych krajach i wyjazdy młodych ludzi do krajów zamożniejszych w poszukiwaniu pracy. To zmniejszyło procent osób pracujących w gospodarce w stosunku do ogółu obywateli. W ten sposób wartość PKB przypadająca na jednego mieszkańca kraju dodatkowo zmalała.

Przeanalizowaliśmy skutki wolnego handlu w UE w pewnej grupie produktów branży materiałów budowlanych, w której to 40% globalnej produkcji odbywa się w Polsce. Analizując zyski globalnej produkcji w tej grupie produktów okazuje się, że w Polsce pozostaje tylko 2,7% zysków w stosunku do globalnych zysków tej branży.

Dlaczego tak się dzieje i gdzie te zyski trafiają przedstawimy na analizie kosztów jednostkowych wybranego produktu produkowanego w Polsce przez wiodącego zagranicznego inwestora z analizowanej branży, powiedzmy – Grupy ALFA i sprzedawanego później

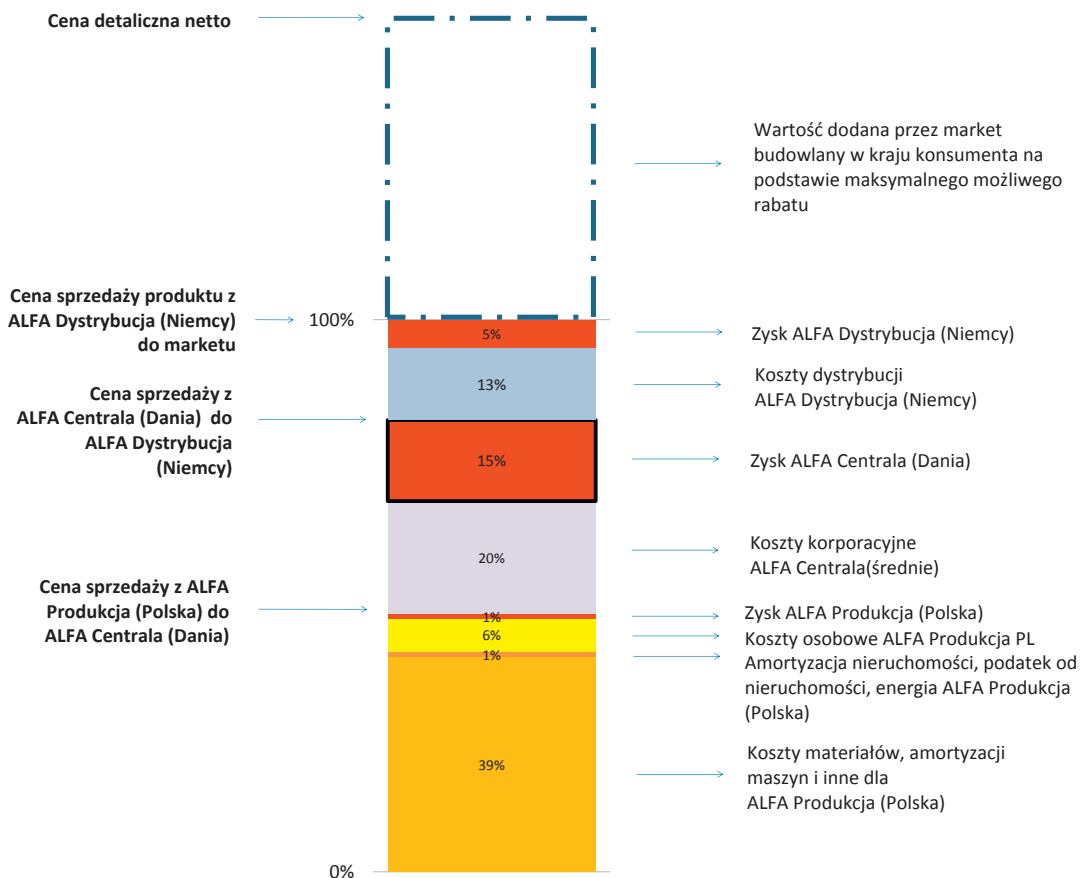
Wykres 12.



Dane za rok 2013

na rynku niemieckim przez ALFA Dystrybucja DE. Po przeanalizowaniu wyników finansowych głównego gracza, zachodniego inwestora - Grupy ALFA, widzimy, że w Polsce, gdzie wytwarza kompletny produkt pozostawia jedynie 1% zysku, w kraju konsumenta – Niemczech 5% zysku, a do swojego rodzimego kraju zabiera ok. 15% zysku wygenerowanego na tym produkcie.

Rysunek 3. Analiza ceny produktu firmy ALFA pod względem wartości dodanej



Dodatkowo należy wyjaśnić, że produkt wytworzony w Polsce dostarczany jest bezpośrednio z Polski do magazynu ALFA Dystrybucja w Niemczech. Z kolei spółka produkcyjna wystawia fakturę za ten produkt do spółki matki ALFA Centrala zlokalizowanej w Danii. Ta po odpowiednim powiększeniu ceny (co najmniej o 30%) wystawia fakturę na ALFA Dystrybucja DE. Jak widać kraj, który fizycznie „nie widzi” nawet produktu osiąga największe zyski.



Gdyby ALFA Centrala był firmą polską, z siedzibą w Polsce, do naszego kraju trafiałoby nie 1%, a 16% zysku wygenerowanego na produkcji i sprzedaży tego produktu oraz 20% dodatkowej wartości dodanej w postaci kosztów korporacyjnych, która dziś trafia do Dani, a mogłaby pozostawać w Polsce generując w Polsce wysokopłatne miejsca pracy

Powyższy przykład pokazuje, że na wspólnym „wolnym” europejskim rynku o zamożności państw decyduje nie to, gdzie produkt jest wytwarzany; niewielki wpływ ma również to, gdzie towar jest sprzedawany, lecz decyduje to, z którego kraju pochodzi firma globalna. Do tego kraju spływa najwięcej profitów, nie tylko zyski ale również środki na opłacenie drogiej miejsc pracy.

Jak widać wolny rynek przynosi największe korzyści głównie państwu silniejszym gospodarczo uzależniając od siebie państwa słabsze. Jeśli w Unii lub w Polsce nie zmienimy dotychczas obowiązujących zasad, to nie mamy szans na zmianę tego sposobu podziału zysków, ani na rozwój polskich firm. Polskie firmy nie mając takiego kapitału, ani efektu skali nie są w stanie rozwijać się, konkurować, a tym samym wpływać na zmianę tych proporcji.

Zachodnie koncerny oprócz posiadania wysokich korzyści skali oraz kapitału, posiadają również zdolności do manipulacji kosztami i cenami produktów oraz wykorzystywania swojej siły rynkowej tak, żeby bez żadnych ograniczeń mogli, w zgodzie z obecnym unijnym prawem zniszczyć rodzącą się w krajach Europy Środkowo-Wschodniej konkurencję, która mogłaby zmienić ten obecny porządek podziału profitów z rynku europejskiego.

Zasady te sprowadzają nieuchronnie Polskę do roli podwykonawcy i dostawcy taniej siły roboczej. Tym samym uniemożliwiają stworzenie w naszym kraju ambitnych, lepiej płatnych miejsc pracy.

Jak podkreślają niektórzy ekonomiści, w chwili podjęcia decyzji o stworzeniu tzw. eurolandu Unia Europejska nie była na to gotowa. Nie rozwiązano bowiem problemów związanych z niską konkurencyjnością mniej zamożnych państw unijnych, które dołączyły do strefy euro. Innymi słowy, nie uwzględniono dysproporcji w rozwoju gospodarczym pomiędzy krajami strefy euro. W zamian za to jako państwo w ramach „zapłaty” dostaliśmy kroplówkę finansową w postaci dotacji unijnych, która obciążała nasz system administracyjny i gospodarczy. Państwo, uzyskawszy miliardy unijnych pieniędzy, jeszcze bardziej pogłębiło biurokratyczne patologie. Dotacje unij-

ne powinny być przeznaczone przede wszystkim na rozwój gospodarczy. Tymczasem w naszym kraju większość środków unijnych przeznaczonych jest na konsumpcję (co tylko chwilowo wspomaga wzrost PKB). Część tych środków przeznaczana jest także na dostosowanie się Polski do przepisów unijnych, nie zawsze korzystnych. Ponadto w Polsce wprowadzamy często surowsze przepisy aniżeli wymagają tego unijne dyrektywy.

Przepisy, które blokują rozwój i inwestycje w nowych krajach unijnych

Niektóre przepisy unijne wręcz ograniczyły rozwój nowo przyjętych krajów.



Do takich niewątpliwie możemy zaliczyć regulacje dotyczące ochrony środowiska w zakresie emisji CO₂ czy unijny program „Natura 2000”, dużo bardziej restrykcyjne niż w innych krajach na świecie.

W krajach tzw. „starej” Unii najpierw dokonano inwestycji związanych z infrastrukturą, a dopiero potem wprowadzono ograniczenia dotyczące ochrony środowiska. W Polsce, po przystąpieniu do Unii Europejskiej, od razu narzucono bariery środowiskowe, które w wielu przypadkach uniemożliwiły tworzenie infrastruktury. Jeżeli połączyć to ze zjawiskiem większej korupcji w tych krajach, które w ostatnich latach dołączyły do Unii, to okazuje się, że przepisy unijne często paraliżują rozwój inwestycji, które w krajach „starej” Unii realizowano bez przeszkód i dodatkowych kosztów. Dziś mają one wpływ na wyższe wynagrodzenia w tych państwach.

Innym przykładem na nierówne szanse w rozwoju przedsiębiorstw z nowych krajów unijnych są zasady dotyczące świadczenia usług w krajach Europy Zachodniej. Przedsiębiorcy z nowych krajów członkowskich, w tym z Polski, mają przewagę konkurencyjną w zakresie świadczenia usług (np. budowlanych, montażowych) dla mieszkańców bogatych krajów Europy Zachodniej. Prawodawstwo niemieckie przewiduje więc, że każdy, kto świadczy tego typu usługi powyżej 6 miesięcy, musi zarejestrować firmę w Niemczech i tam opodatkować swoją pracę i zyski. Na usługach tych korzysta więc niemiecki budżet państwa. Z kolei bogate kraje Unii Europejskiej mają przewagę w zakresie sprzedaży produktów do mniej zamożnych krajów europejskich. W tym przypadku jednak prawodawstwo unijne nie przewiduje, aby od pracy związanej z wyprodukowaniem tych produktów podatki płać w kraju, w którym są one konsumowane.

Kolejnym przykładem na to, że unijne zasady ustalane są z uwzględnieniem interesów najbogatszych, a przez to najsilniejszych państw, są unijne stawki celne. Tylko nieliczne europejskie państwa mają dodatni bilans handlowy z Chinami, np. Niemcy. W tej sytuacji nie są one zainteresowane wprowadzeniem unijnych ceł na produkty chińskie, gdyż w odpowiedzi na takie działanie rząd chiński mógłby wprowadzić cła na produkty europejskie. Kto na tym najbardziej cierpi? Mniej zamożne kraje unijne, które są wręcz „zalewane” tanimi, chińskimi produktami. Tej konkurencji nie wytrzymują rodzimi przedsiębiorcy, a to w konsekwencji prowadzi do wzrostu bezrobocia i spadku zamożności obywateli w tych krajach.

Pozornie równe szanse dla rolników

Nasuwa się pytanie, dlaczego w sektorze rolnictwa, w którym Polska ma duże szanse na eksport, wprowadzono niekorzystny dla polskich rolników system dopłat.



Jeżeli rolnik z Polski, dysponując mniejszymi dotacjami unijnymi, chce być konkurencyjny, to przy porównywalnej cenie maszyn, paliw i nawozów na rynku europejskim oszczędności może szukać w niższych wynagrodzeniach, aby zrekompensować niższe dopłaty.

O tym, kto najbardziej korzysta na zasadach obowiązujących w Unii Europejskiej, informuje statystyka. W poniższej tabeli przedstawiono wzrost PKB/os. w euro w Polsce, Niemczech, Szwecji i Szwajcarii w ostatnich 6 latach.

Również raport przygotowany przez niezależną szwajcarską agencję Prognos AG dobitnie wskazuje, że Niemcy i Dania należą do największych beneficjentów wspólnego rynku gospodarczego UE. Dzięki integracji PKB Niemiec był co roku wyższy o średnio 37 mld euro, a przeciętny Duńczyk zyskał na integracji europejskiej 500 euro rocznie. Autorzy raportu również zwracają uwagę, na fakt, że z integracji gospodarczej skorzystały głównie bogate kraje z północy Europy. Natomiast korzyści krajów z południa były zdecydowanie mniejsze. Przeciętny Włoch zyskał rocznie 80 euro, Hiszpan i Grek po 70, a Portugalczyk tylko 20 euro¹⁰.

Tabela 3. Zmiana PKB na osobę w euro w wybranych krajach europejskich

Państwo	Lata		Zmiana w % między 2008, a 2014 r
	2008	2014	
Polska	9 500	10 700	12,63%
Niemcy	31 700	36 000	13,56%
Szwecja	38 200	44 400	16,23%
Estonia	12 300	15 200	23,58%
Szwajcaria	49 000	64 600	31,84%

Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

powód 4

Decyzje zakupowe polskich konsumentów

Przykład

Wyobraźmy sobie, że w danej wspólnocie ekonomicznej pracują architekt i taksówkarz. Jeśli ten drugi zleci zaprojektowanie domu architektowi z innej wspólnoty gospodarczej, to nie tylko rodzimy architekt straci pracę, ale i taksówkarz. Stanie się tak dlatego, że architekt z jego wspólnoty gospodarczej nie będzie miał pieniędzy, żeby korzystać z jego usług taksówkarskich.



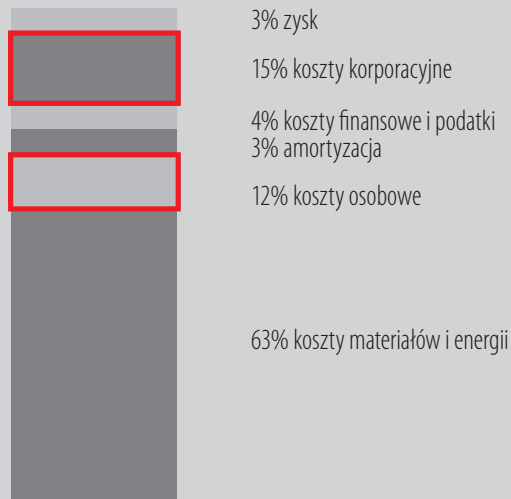
Konsumowanie produktów z importu lub produkowanych w Polsce przez zagraniczne koncerny (jeżeli mamy rodzime odpowiedniki) ogranicza wzrost polskiego PKB, czyli średnie, krajowe wynagrodzenie.

PKB = konsumpcja w Polsce + eksport – import

Z podanej definicji PKB wynika, że wszystko, co pochodzi z importu i zostaje skonsumowane w Polsce, da nam zerowy wzrost PKB. Oczywiście ważna jest wymiana handlowa z zagranicą, tyle że Polska ciągle za dużo importuje, zbyt mało eksportuje, biorąc pod uwagę, że trzeba spłacać długi zagraniczne wraz z odsetkami oraz wypracować środki na poczet wprowadzanych z Polski dywidend zagranicznych inwestorów.

Podobnie, lecz w mniejszym zakresie, jest w przypadku kupowania przez polskich konsumentów towarów wyprodukowanych w naszym kraju przez zagraniczne koncerny. W takich produktach znaczna część wartości dodanej pochodzi z importu, z czego

Rysunek 4. Przykładowa struktura kosztów produkcji w cenie fabrycznej produktu



5–30% stanowią koszty korporacyjne (koszty zarządzania, opłaty licencyjne, nadzór technologiczny, finansowy, odsetki od kredytów wewnętrznych). Innymi słowy inwestorzy zagraniczni sprzedają do swoich spółek produkcyjnych zlokalizowanych w mniej zamożnych krajach innowacyjne rozwiązania, patenty, licencje, usługi IT, finansowe, marketingowe. Jak to się odbywa?

1. Spółka matka obciąża produkcyjną spółkę córkę fakturami za ww. usługi, co może stanowić od 5% do 30% ceny produktu, a spółka córka sama sprzedaje produkt na rynku **(rys. 4)**.
2. Spółka produkcyjna, zlokalizowana w Polsce, sprzedaje produkt do spółki matki (np. do Danii). Następnie spółka matka odsprzedaje ten produkt do swojej spółki dystrybucyjnej w Polsce z narzutem (np. 30%), a spółka dystrybucyjna oferuje produkt polskim klientom. Uzyskane w ten sposób środki zagraniczne koncerny odprowadzają do rodzimego kraju i wówczas płacimy najdroższy dla nas podatek (tzw. podatek od biedy), który nigdy do nas nie wróci.

Działalność inwestorów zagranicznych pozytywnie wpływa na wzrost polskiego PKB, jeśli wartość wyprodukowanych przez nich w Polsce towarów, wyeksportowanych następnie za granicę, jest większa w porównaniu z wartością towarów sprzedanych na rynku krajowym (porównując wartość dodaną).

Reasumując: jeśli za zarobione w kraju pieniądze konsumujemy towary z importu, „pomniejszamy” w Polsce PKB (portfel narodowy). Podobnie dzieje się, jeśli kupujemy produkt zawierający znaczną ilość wartości dodanej z importu.



To my, konsumenci, kupując określone towary, decydujemy o tym, który z krajów (nasza czy też inna ekonomiczna wspólnota) stanie się zamożniejszy i będzie się rozwijać.

Również to my, konsumenci, decydujemy o tym, czy będą tworzone miejsca pracy w Polsce czy za granicą. Także od nas samych, konsumentów, zależy, które fabryki w Polsce będą zamykane. Decyzje zakupowe polskich konsumentów mają największy wpływ na średnią wynagrodzeń w Polsce, a tym samym na poziom życia każdego z nas. Często jesteśmy zmuszeni do wyborów produktów zagranicznych, gdyż nie ma ich w ofercie polskich firm (benzyna, samochody). Tym bardziej tam, gdzie jest to możliwe, powinniśmy wybierać produkty polskich producentów i kupować w polskich sieciach sprzedaży.

Przykład 1

Kowalski myśli: mało zarabiam, więc muszę kupić najtańszy produkt i tam, gdzie jest najtaniej. Być może w tym samym czasie inny Polak również podejmuje decyzję zakupową. Myśląc podobnie jak Kowalski, nie kupi on produktu, który Kowalski wytwarza. Wybierze tańszy, zaimportowany z kraju o jeszcze niższych kosztach pracy niż w Polsce. W konsekwencji firma Kowalskiego upadnie, a on straci pracę.

Jeżeli jako członkowie jednej wspólnoty ekonomicznej nie będziemy kupowali produktów, które sami wytwarzamy, możemy doprowadzić do sytuacji, w której nikt z nas nie będzie miał pracy. Wówczas nie będzie stać nas na zakup nawet tych najtańszych produktów w najtańszych sieciach. Postępując w ten sposób, sami stawiamy siebie w gronie najmniej zarabiających państw.



Musimy przy tym pamiętać również o tym, że to my wydajemy swoje pieniądze i zakup musi być dla nas opłacalny. Aby móc jednak tę opłacalność wyliczyć, musimy poznać zasady ekonomii obywatelskiej i uwzględnić wszystkie wartości.

Trzeba również zwrócić uwagę na różnicę pomiędzy importem konsumpcyjnym a importem inwestycyjnym (produkcyjnym), czyli zakupem zagranicznych surowców, maszyn, technologii wykorzystywanych w krajowej produkcji. Import ten jest konieczny do naszego rozwoju gospodarczego, gdyż często nowoczesnych technologii czy niektórych surowców w Polsce nie można kupić.

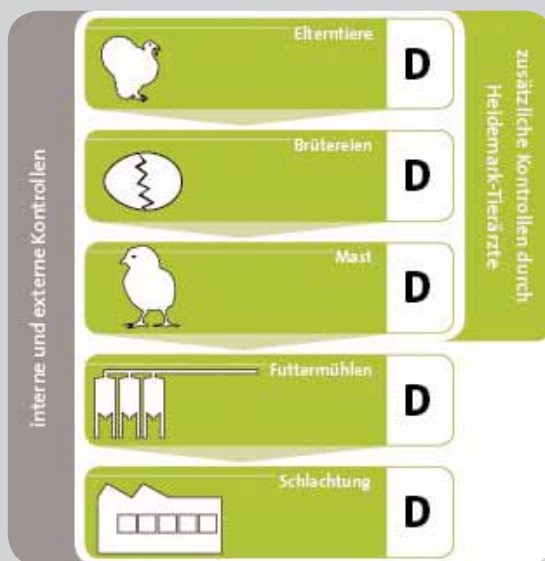
Tylko korzystanie z najnowocześniejszych technologii i najlepszych surowców pozwoli zachować wysoką jakość naszych rodzimych produktów i umożliwi konkurowanie polskich produktów na rodzimych i zagranicznych rynkach.

Jeśli w Polsce chcemy więcej zarabiać, większą wagę musimy przywiązywać do wydawania naszych pieniędzy. Jeżeli pozostawisz pieniądze w kraju, to one do Ciebie wrócą. Przy decyzjach zakupowych nie tylko wybieramy dla siebie produkt, lecz także decydujemy o tym, w którym kraju będą powstawać nowe miejsca pracy, a co za tym idzie będą też wyższe zarobki.

Przykład 2

Dla Niemców kupowanie rodzimych produktów jest na tyle istotne, że w niektórych branżach wprowadzono specjalne oznakowanie towarów. Oznakowanie to potwierdza, że produkt został niemalże w całości wykonany w Niemczech i jest w nim głównie niemiecka wartość dodana. Za produkty opatrzone takimi znakami niemieccy klienci są w stanie zapłacić kilkakrotnie więcej niż za produkty importowane.

Przykładowo w branży drobiarskiej funkcjonuje certyfikat 5D – 5 razy Deutschland. Niemiecki klient, zakupując wyrób drobiarski (np. gęś) oznaczony tymże certyfikatem, może mieć pewność, że wszystkie procesy produkcyjne związane z tym produktem zostały zrealizowane w Niemczech (gęś jest pochodzenia niemieckiego, wykluła się i była hodowana w Niemczech, karmiona niemiecką paszą oraz przetworzona i przygotowana do sprzedaży w niemieckim zakładzie produkcyjnym).



Przykład 3

O tym, jak odmienne podejście do gospodarki mają mieszkańcy zamożnych krajów Europy Zachodniej, może świadczyć zachowanie mieszkańców Francji po tym, jak francuskie media ujawniły romans prezydenta Francois Hollande'a ze znaną aktorką. Zaskakujące jest to, co w medialnych doniesieniach było najważniejsze dla mieszkańców Francji. Otóż Francuzów oburzała nie tyle niewierność głowy państwa wobec swojej

partnerki, ile... wobec francuskiej motoryzacji. Okazało się bowiem, że na spotkania z aktorką prezydent Hollande wymykał się trójkołowym skuterem marki Piaggio, maszyną, która jest produkowana pod włoską Pizą. We Francji produkuje się natomiast skutery Peugeot. Fakt ten tak zbulwersował producentów francuskich jednoślądów, że ponoć wysłali do Pałacu Elizejskiego specjalny list, w którym przypomnieli prezydentowi, że na zajmowanym stanowisku w każdej sytuacji powinien pamiętać o promowaniu i wspieraniu francuskiej gospodarki...

Ważnym dla naszej gospodarki, a więc i dla zasobności naszego narodowego portfela jest nie tylko to, przez kogo produkt został wyprodukowany, ale też u kogo kupujemy. Poprzez te, codzienne decyzje inwestujemy w swoje podwyżki wynagrodzeń

Cena każdego produktu zawiera określone koszty sprzedaży (średnia ok. 30%), w której także zawarte są koszty korporacyjne. Gdy wydajemy nasze pieniądze w zagranicznych sieciach handlowych, część z marży sprzedawcy odpływa do innych krajów. W przypadku gdy nabywamy produkt w rodzimych sklepach, sieciach handlowych, to te pieniądze obrócą się więcej razy w naszej wspólnocie, dając więcej miejsc pracy, powiększając PKB oraz wpływy do budżetu naszego państwa. Dzisiaj każdy z nas ma swój kapitał i to od nas zależy do którego kraju ten kapitał wyślemy.

Więcej na ten temat na stronie **www.inteligentnyportfel.pl**

powód 5

Polskie przedsiębiorstwa nie posiadają efektu skali

Efekt skali polega na tym, że im więcej się produkuje i sprzedaje, tym cena produktu może być niższa. Dzieje się tak dlatego, że przy większej produkcji i sprzedaży można taniej projektować, kupować surowce, stosować nowsze technologie i automatyzować linie produkcyjne oraz posiadać dużo niższe jednostkowe koszty sprzedaży. Korzyści z efektu skali polegają na efektywniejszym wykorzystaniu dóbr.

Przykład 1

Efekt skali najlepiej zobrazuje nam przykład z taksówkarzem, który chce zaoferować usługę transportu z Nowego Sącza do Krakowa. Jeżeli będzie miał tylko jednego klienta, to ten za usługę będzie musiał zapłacić 300 zł. Jeśli znajdzie dodatkowo dwie inne osoby na ten kurs, to będzie mógł wziąć od nich nie po 100 zł, ale nawet po 120 zł. Jak widać, efekt skali spowoduje, że usługa taksówkarza będzie tańsza dla klienta, a taksówkarzowi będzie łatwiej zdobyć nowych klientów. Dodatkowo taksówkarz będzie mógł więcej zarobić, a jeżeli zatrudnia kierowcę, to będzie mógł mu więcej zapłacić.

Jeśli przedsiębiorstwo posiada efekt skali, to jego produkty mogą być wyraźnie tańsze, a tym samym bardziej konkurencyjne. To jeszcze bardziej powiększa efekt skali i przedsiębiorca ma środki na podwyżki wynagrodzeń.

W dzisiejszej niezwykle konkurencyjnej gospodarce rozwój firm i uzyskiwanie korzyści z efektu skali jest warunkiem niezbędnym do utrzymania się przedsiębiorstwa na rynku. Konieczność walki o efekt skali wymusza rozwój firm. Zwiększona sprzedaż sprawia, że przedsiębiorca uzyskuje jeszcze większe korzyści z tytułu efektu skali, w ten sposób może podnieść wynagrodzenia, nie tracąc konkurencyjności.

W zależności od branży efekt skali ma większe lub mniejsze znaczenie.

W branżach, w których efekt skali nie przynosi znaczących korzyści, występuje wiele podmiotów gospodarczych, ale mimo tego jest mniejsza bariera wejścia w te biznesy. Są to głównie usługi, produkcja prostych produktów i te biznesy na ogół pozostają lokalne.

Im produkty są bardziej złożone technicznie, trudniej je wyprodukować, w branży jest dużo czynnych patentów, uruchomienie produkcji wymaga znacznych nakładów finansowych, tam korzyści skali są dużo większe. W tych branżach wykształciły się firmy międzynarodowe, które walczą o kolejne rynki zbytu, aby powiększać swoje korzyści skali. W takich właśnie biznesach polskie firmy nie są w stanie przebić się przez barierę efektu skali, dlatego też tak mało mamy polskich firm globalnych.

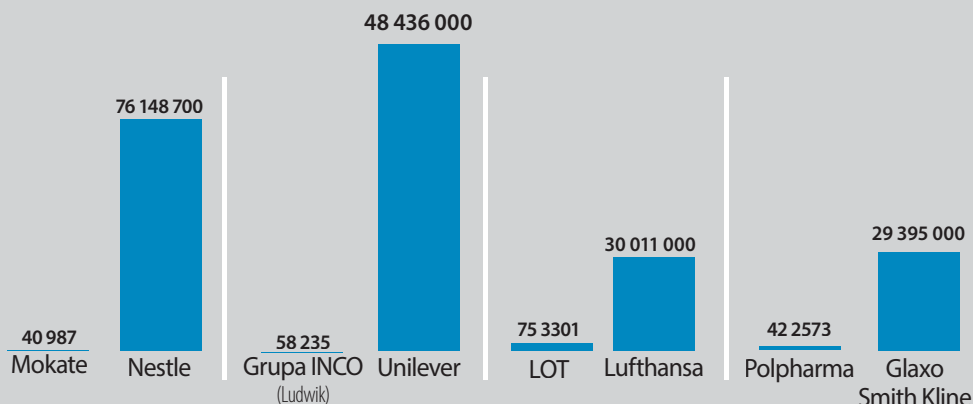
Wiele polskich firm traci korzyści skali na rynku polskim na rzecz zachodnich konkurentów, którzy wchodzą na nasz krajowy rynek i nawet przez kilka lub kilkanaście lat sprzedają poniżej kosztów. Wszystko po to, aby zdobyć znaczący udział w polskim rynku, powiększyć korzyści skali w dystrybucji, co w przyszłości zapewni im wyższe zyski.

Aby korzystać z efektu skali, przedsiębiorstwo musi posiadać duży rynek zbytu na swoje produkty. Wiele obecnych międzynarodowych koncernów stało się firmami globalnymi dzięki temu, że mogły rozwijać sprzedaż na swoich dużych rodzimych rynkach w czasach, kiedy dostęp do tych rynków był ograniczony dla ich zagranicznych konkurentów. Z chwilą, kiedy gospodarka światowa stawała się globalna, firmy te korzystały już z efektu skali, jaki osiągnęły na swoich rodzimych rynkach. Miały z tego powodu niższe koszty, a zatem niższe ceny produktów – mogły więc bez przeszkód rozwijać działalność w innych krajach i jeszcze bardziej powiększać swój efekt skali.

Są branże, w których koncern posiadający efekt skali może mieć dużo niższe koszty (ponad 20%) niż jego mniejsi konkurenci. W takiej sytuacji nowym, polskim firmom trudno jest konkurować z zagranicznymi gigantami. Z powodu braku efektu skali ponoszą one dużo wyższe koszty, przez co nie zawsze mogą być konkurencyjne za granicą **(wykres 13)**.

Polska jest dużym krajem i w wielu branżach polskie firmy byłyby w stanie uzyskać odpowiednie korzyści z efektu skali, oferując produkty na naszym rodzimym rynku. To umożliwiłoby im następnie zagraniczną ekspansję i dało szansę na budowanie dobrobytu w naszym kraju. Do tego potrzebna jest jednak świadomość polskich konsumentów i zrozumienie zasad funkcjonowania globalnej gospodarki wolnorynkowej. Często zamiast wspierać polską wspólnotę ekonomiczną, powiększamy efekt skali zachodnich konkurentów naszych rodzimych firm.

Wykres 13. Porównanie obrotów polskich firm i ich zagranicznych konkurentów.
Obrot w 2014 r. w tys. euro



Opracowanie własne na podstawie danych finansowych firm

W wielu branżach niższe koszty pracy w Polsce nie są w stanie zrekomensować rodzimym firmom przewagi osiągniętej przez ich zachodnich konkurentów, korzystających z efektu skali.

Przykład efektu skali w badaniach i rozwoju

Wyobraźmy sobie, że na rynku konkurują dwie firmy: jedna polska (P) posiadająca 10% udziału w rynku europejskim i druga zagraniczna (Z) posiadająca 70% udziału w tym rynku. Obie firmy zamierzają wprowadzić do oferty wysoko zaawansowany i innowacyjny produkt. Aby taki produkt wprowadzić na rynek, należy wydać ok. 5 mln zł na badania i rozwój (koszty konstruktorów, badania patentowe, prototypy). Oceniamy, że taki produkt będzie na rynku funkcjonował 5 lat, a po tym okresie trzeba będzie zastąpić go nowym, bardziej innowacyjnym rozwiązaniem. W tym okresie firma polska (P) ze względu na niski udział w rynku sprzeda ten produkt w ilości 100 000 szt., natomiast firma zagraniczna w ilości 700 000 szt. Jak koszt badań i rozwoju przełoży się na cenę produktu: Firma P = 5 000 000 zł / 100 000 szt. = 50 zł / szt. – tyle w cenie jednego produktu oferowanego przez producenta P będzie wynosił koszt badań i rozwoju.

Firma Z = 5 000 000 zł / 700 000 szt. = ok. 7 zł – tyle w cenie jednego produktu oferowanego przez producenta Z będzie wynosił koszt badań i rozwoju.

Jak widać, firma większa (Z) będzie w stanie oferować ten produkt o co najmniej 43 zł taniej, gdyż o tyle w cenie jednostkowej produktu będzie miała niższy koszt badań i rozwoju. Korzyść tę uzyska dzięki temu, że posiada dużo większą sprzedaż.

Przykład efektu skali w reklamie

Porównajmy wydatki na reklamę dwóch sieci handlowych działających na terenie naszego kraju: portugalskiej Biedronki i polskiej sieci Piotr i Paweł. Biedronka posiada w Polsce ok. 2400 sklepów, natomiast Piotr i Paweł tylko 104 punkty sprzedaży (23 razy mniej). Jeżeli obie te sieci wydadzą na ogólnopolską reklamę w telewizji 1 mln zł, to koszt tej reklamy przypadający na jeden sklep wyniesie odpowiednio ok. 400 zł dla Biedronki i 9600 zł dla jednego sklepu Piotr i Paweł. Żeby pokryć koszty tej reklamy, jeden sklep Biedronki będzie musiał wypracować 400 zł dodatkowej marży, natomiast jeden sklep sieci Piotr i Paweł – 9600 zł. Przełoży się to na ceny produktów oferowanych w tych sieciach i wynagrodzenia.

Podobne korzyści z tytułu efektu skali można osiągnąć m.in. przy zakupach, produkcji, dystrybucji, a także logistyce czy reklamie.

Ktoś powie: Dlaczego polska firma nie weźmie kredytu i nie zainwestuje w powiększanie rynku zbytu? Wtedy osiągnie przecież efekt skali w sprzedaży?

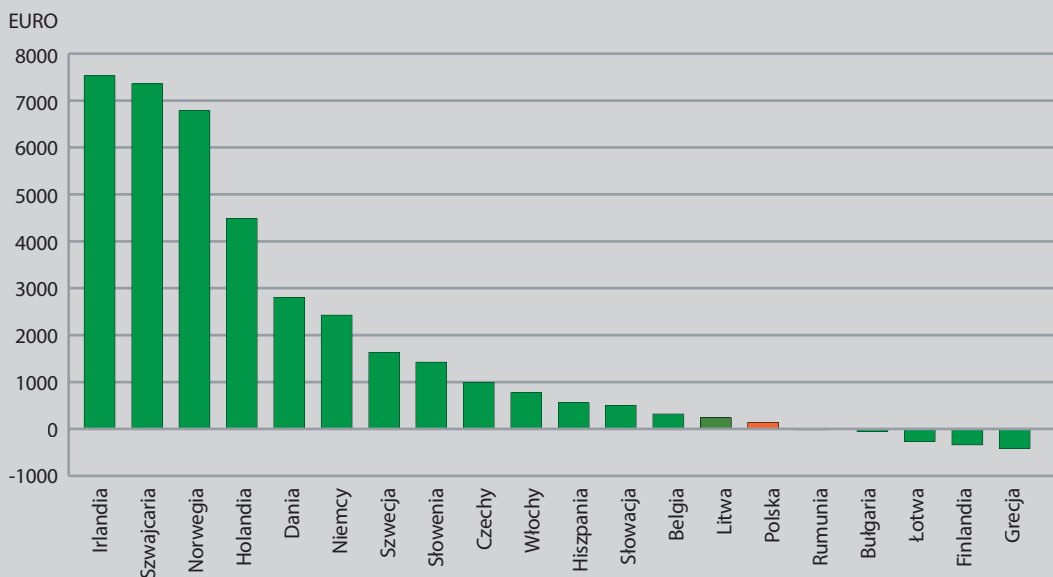
Takie rozumowanie mogłoby sprawdzić się na rozproszonym rynku, na którym konkuruje ze sobą wielu producentów. Jednakże w większości przypadków nasze polskie firmy konkurują z kilkadziesiąt razy większymi od siebie koncernami z Europy Zachodniej. Jak na próbę powiększenia rynku przez polskiego producenta zareagują konkurenci? Przeznaczą dwa razy więcej środków na reklamę lub okresowo obniżą ceny. W ten sposób zniwelują działania naszej rodzimej firmy, która nie osiągnie zamierzonego celu i zostanie z „długami”.

Aby zmniejszyć różnice w korzyściach skali i przywrócić równowagę w konkuroowaniu polskich firm z zagranicznymi koncernami, a co się z tym wiąże – zapewnić wzrost gospodarczy i wzrost wynagrodzeń w naszym kraju, należałoby rozważyć wprowadzenie w Polsce podatku od korzyści skali (więcej na stronie internetowej Fundacji Pomyśl o Przyszłości www.pomysloprzyszlosci/propozycjedlapolski).

powód 6

Saldo eksportu i importu Polski jest niekorzystne

Wykres 14. Saldo eksportu – importu w wybranych krajach europejskich w przeliczeniu na jednego mieszkańca w 2014 r. (dane w EURO)



Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

PKB = konsumpcja + (eksport – import)
+ inwestycje + wydatki rządowe



Dane statystyczne dowodzą, że zarobki są wysokie w tych krajach, które posiadają znaczną przewagę eksportu nad importem, a niskie w krajach, które więcej importują.

Aby średnia wynagrodzeń w Polsce była wyższa, powinniśmy bardziej wspomagać eksport towarów i usług, także tych sprzedawanych w Polsce zagranicznym turystom. Ważne jest, aby do naszego kraju napływały pieniądze. Równocześnie powinniśmy rozsądnie ograniczać import konsumpcyjny. Dotyczy to zarówno konsumentów, jak i decydentów. Wymiana handlowa pomiędzy państwami jest bardzo potrzebna, jednak to te kraje są bogate, które mają dodatnie saldo eksportu względem importu. Na ten wynik musi pracować całe społeczeństwo.

Import jest bardzo dobry, ale wówczas, kiedy służy rozwojowi eksportu. My ciągle jako kraj jesteśmy zmuszeni importować technologie, komponenty i wiele innych rzeczy, ale żeby móc za nie zapłacić, trzeba import zrównoważyć eksportem.

W ostatnich latach nasz kraj rozwijał się m.in. dzięki trzem źródłom dochodu: (1) środkom unijnym, (2) zadłużaniu się w zagranicznych bankach, (3) napływowi środków zarobionych przez Polaków pracujących za granicą. Niestety, te krótkofalowe rezerwy już się wyczerpują. Jeżeli chcemy długotrwałego stabilnego wzrostu, musimy postawić na rozwój rodzimych firm globalnych, które są w stanie trwale eksportować i podbijać gospodarczo inne kraje.

Warto zauważyć także, że poprawa bilansu handlowego Polski, jaką obserwujemy w ostatnich latach, wynika w dużej mierze z eksportu produktów rolnych na Wschód. Obecna sytuacja w tym regionie oraz zwiększony dług frankowiczów mogą tę tendencję wzrostową zatrzymać.

W każdym zamożnym kraju przychylniej traktowane są przedsięwzięcia biznesowe, które przyczyniają się do rozwoju eksportu (biznes aortowy), w porównaniu z tymi, które zajmują się importem czy też dystrybucją produktów tylko wewnątrz danej wspólnoty (biznes wtórny). To zróżnicowanie przejawia się przede wszystkim w rozliczeniach podatkowych, dostępie do infrastruktury (tańsze tereny pod inwestycje), czasem także w bezpośrednich dopłatach do eksportu, pochodzących z budżetu państwa.

Często też rządy krajów zamożnych angażują się w zdobywanie zagranicznych kontraktów dla krajowych koncernów. Ambasadorzy tych państw nie tylko pełnią funkcje dyplomatyczne, ale również wspomagają biznes rodzimy w działalności na danym rynku.

Przykład

Amerykański prezydent przyjechał w roku 2011 do Polski, aby budować dobry klimat wokół planów wydobywania w naszym kraju gazu łupkowego. Leży to w interesie amerykańskich firm, dysponujących odpowiednią technologią wydobywczą.

Obecnie znaczną część wartości eksportu Polski tworzą koncerny zagraniczne, które w naszym kraju ulokowały swoje linie montażowe lub zakłady podwykonawcze. Ponieważ stajemy się krajem, w którym wzrasta koszt pracy, firmy zagraniczne stopniowo będą przenosić produkcję tam, gdzie znajdą tańszą siłę roboczą, np. do Indii czy na Ukrainę. Podobnie może stać się z polskim rolnictwem.

Kraje zamożne osiągają znaczną przewagę eksportu nad importem, ponieważ oferują produkty, których nie posiadają kraje uboższe.



Dodatkowo produkty te zyskują ochronę przed konkurencją z mniej rozwiniętych państw w postaci prawa patentowego czy praw autorskich (np. programy komputerowe). Do tego dochodzą inne czynniki: siła marki, efekt skali, własna sieć dystrybucji na świecie i tańszy kapitał.

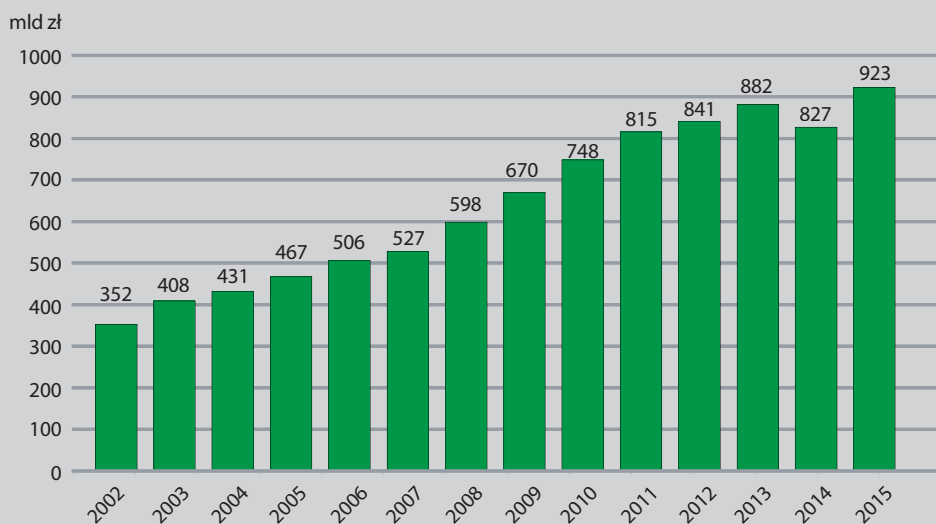
Polskie firmy, nie mając tych atutów głównie ze względów historycznych, nie zawsze są w stanie sprostać konkurencji zachodniej, mimo stosunkowo niskich kosztów pracy. W takiej sytuacji powinny móc liczyć na wsparcie ze strony wspólnoty, aby mogły na polskim rynku pozyskać kapitał i osiągnąć efekt skali, który potem da im szansę do walki na trudniejszych zagranicznych rynkach. Tymczasem nie tylko go nie otrzymują, ale bywa, że są niszczone przez urzędniczą machinę. Przykładem tego są losy takich firm, jak Optimus SA, JTT Computer czy przedsięwzięcia „Siedem Dolin”.

powód 7

Nasza polska wspólnota gospodarcza płaci wysokie odsetki od zaciągniętego przez państwo długu

Łączne wydatki z budżetu państwa polskiego w roku 2014 wyniosły 312 mld zł. W tym samym roku dochody podatkowe i niepodatkowe osiągnęły kwotę 283 mld zł, czyli polski rząd o wiele więcej wydaje w stosunku do dochodów, które posiada. Różnica wynosi 29 mld zł – są to pieniądze, które rząd musi pożyczyć, głównie emitując obligacje państwowe. Wówczas musi spłacić nie tylko to, co pożyczył, ale także odsetki i prowizje za możliwość korzystania z otrzymanych środków.

Wykres 15. Dług publiczny w Polsce w mld zł



Opracowanie własne na podstawie danych MF do 2014, (2) za rok 2015 wartość szacowana za www.dlugpubliczny.org.pl

Jaki wpływ na nasze wynagrodzenia ma polskie zadłużenie? Na **wykreście 15** zestawiono wartość zadłużenia publicznego Polski w latach 2002–2015. Jak widać, na koniec 2015 roku zadłużenie Polski wyniosło 923 mld zł. Pytanie, czy to jest dużo.

- Kwota tego zadłużenia prawie trzykrotnie przewyższa roczne przychody naszego państwa (*w roku 2014 wydatki z budżetu państwa wyniosły 321 mld zł*).
- Na obsługę tego długu (odsetki i prowizje) nasze państwo musi wydać rocznie mniej więcej tyle, ile wynoszą dochody z podatku PIT (*w roku 2014 dochody państwa z podatku PIT wyniosły 43 mld zł, a obsługa długu kosztowała blisko 35 mld zł*).

W czasach PRL-u Edward Gierek zadłużył Polskę na 40 mld dolarów. W ostatnich latach na taką sumę Polska zadłuża się w skali roku. Ekonomści biją z tego powodu na alarm (licznik Balcerowicza, www.dlugubliczny.org.pl).

Prezentowane powyżej dane dotyczą tzw. jawnego (oficjalnego) długu publicznego, a więc zaciągniętych przez państwo i samorządy zobowiązań finansowych wobec osób prywatnych i rozmaitych instytucji (krajowych i zagranicznych).

Warto wiedzieć, że na państwach i społeczeństwach spoczywa także ukryty dług publiczny, czyli ustawowe zobowiązania państwa do przyszłych wydatków.

Według szacunków Forum Obywatelskiego Rozwoju ukryty dług stanowi 193% PKB, czyli ponad 3 biliony złotych. W przeliczeniu na jednego obywatela pracującego w polskiej gospodarce ukryty dług publiczny wynosi ok. 240 tys. zł¹¹.

Niestety, w Polsce politycy, zadłużając kraj, „kupują” sobie chwilową władzę, nie patrząc na przyszłość państwa.

Oprocentowanie długu

W przekazach medialnych podkreśla się, że wszystkie kraje są zadłużone, niektóre nawet bardziej niż Polska. Pamiętajmy jednak, że obligacje krajów stojących na wyższym poziomie rozwoju gospodarczego są niżej oprocentowane. Na przykład oprocentowanie niemieckich obligacji na koniec grudnia 2015 roku wyniosło - 0,55%, natomiast polskich 2,96%.

W porównaniu z Niemcami my, Polacy, płacimy prawie pięć razy większe odsetki za zaciągnięte długi. Jesteśmy oceniani jako kraj mniej wiarygodny w sensie możliwości spłaty zadłużenia. Należy przy tym zaznaczyć, że inne państwa z reguły zaciągają długi we własnych bankach. Pożyczone, a potem oddane pieniądze pozostają więc w ich własnej wspólnotce ekonomicznej.

Polska zaciąga długi w zagranicznych bankach. Pieniądze, które będziemy musieli oddać wraz z odsetkami, trafią więc do innych wspólnot ekonomicznych.

Jak kształtuje się wartość oficjalnego zadłużenia Polski w przeliczeniu na pracownika wytwarzającego PKB?

Tabela 5.

Dług publiczny Polski w roku 2015	923 mld zł
Zatrudnienie w gospodarce narodowej	14,5 mln osób
Dług publiczny na 1 zatrudnionego w gospodarce narodowej	64 tys. zł
Roczny koszt obsługi długu	35 mld zł
Roczne koszty obsługi tego długu na 1 zatrudnionego w gospodarce narodowej <i>(tylko odsetki bez spłaty długu)</i>	2,9 tys. zł

Opracowanie własne na podstawie danych FOR, GUS i MF

Ile kosztuje nas zadłużenie?

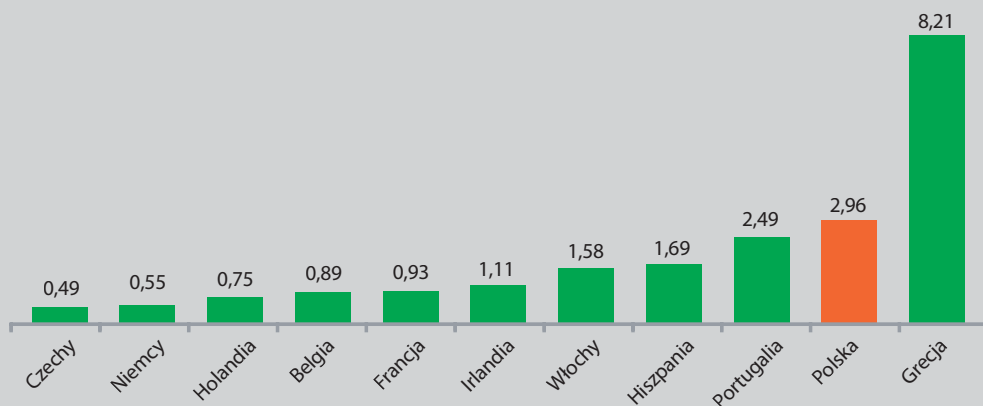
Nasz jawny dług publiczny wynosi 923 mld zł. Na jego spłatę zarabia pracujący obywatel, których zatrudnionych jest 14,5 mln obywateli.

Wynika z tego prosty rachunek: dług publiczny przypadający na jednego zatrudnionego wynosi 64 tys. zł. Na jego obsługę (głównie spłatę odsetek) w roku 2014 przeznaczaliśmy blisko 35 mld zł. Wynika z tego, że każdy zatrudniony w sektorze gospodarki musi oddać rocznie 2,9 tys. zł. Tyle w naszym imieniu państwo przekazuje pożyczkodawcom. O tyle, w skali roku, moglibyśmy zarabiać więcej.



Ceny produktów, które nie zawierają w sobie kosztów odsetek od długu publicznego, mogą być bardziej konkurencyjne. Firmy rodzime mają wtedy większe szanse na rozwój i na tworzenie miejsc pracy.

Wykres 16. Oprocentowanie długoterminowych obligacji (dane z grudnia 2015 r.)



Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Ceny produktów na świecie ustala rynek. Przedsiębiorca nie jest w stanie sprzedać swoich produktów powyżej tych cen. Jeżeli produkt obciążony jest dodatkowymi kosztami będącymi pochodną długu publicznego, to sprzedaż towaru stanie się możliwa tylko wówczas, gdy przedsiębiorca obniży inne koszty, takie jak chociażby fundusz płac.

Ceny produktów pochodzących z krajów, gdzie zadłużenie publiczne jest mniejsze lub nie występuje, nie zawierają w sobie pochodnej odsetek od długu. Pracodawca może więc przeznaczyć więcej środków na wyższe płace.

powód 8

Brak dobrego klimatu do tworzenia bogactwa wspólnoty ekonomicznej

W czasie komunizmu wydano duże środki na promowanie gospodarki socjalistycznej i przedstawianie jej jako lepszej od kapitalistycznej. Tym samym zdevaluowano pojęcie przedsiębiorczości. Utrwalone przez lata stereotypy sprawiają, że dzisiaj trudno nam, Polakom, zrozumieć mechanizmy rządzące gospodarką wolnorynkową. Przejawia się to przede wszystkim brakiem klimatu do tworzenia bogactwa całej wspólnoty ekonomicznej.



W Polsce prywatne przedsiębiorstwo często postrzegane jest tylko jako źródło zysku właściciela, a nie jako ogniwo gospodarcze wspólnoty budującej zamożność.

Niestety nie da się zbudować gospodarki kapitalistycznej bez kapitału w Polsce. Budzą emocje listy najbogatszych Polaków, ale mogą one wprowadzać w błąd. Rankingi nie uwzględniają, co trzeba podkreślić, pieniędzy na koncie przedsiębiorcy lecz szacowaną wartość firmy, którą oni rozwijali i przyczyniali się do rozwoju gospodarczego kraju, efektu skali i wyższych zarobków pracowników.

Przedsiębiorca, inwestując w rozwój własnej firmy, powiększa wspólne dobro, z którego korzysta całe społeczeństwo (wspólnota ekonomiczna). W ten sposób powstają kolejne, coraz lepiej płatne miejsca pracy. Firma osiąga korzyści skali, więc staje się bardziej konkurencyjna na rynku. Przedsiębiorstwo płaci podatki do budżetu państwa i gminy, następuje rozwój regionu i rynek pracy powoduje, że wzrastają nasze wynagrodzenia.

W kapitalizmie interes przedsiębiorcy jest interesem ogółu.



W Polsce ciągle szukamy winy u innych, nie u siebie. Pozostający w naszym społeczeństwie stereotyp przedsiębiorcy—wyzyskiwacza, na którego pracują inni, sprawia, że wielu rodzimych przedsiębiorców nie ma motywacji do rozwoju swoich firm. Rozwijają je do momentu, aż są w stanie zaspokoić swoje bieżące potrzeby, a potem skupiają się jedynie na konsumpcji. Często można usłyszeć od przedsiębiorców: Po co mi wielka firma, żebym miał tylko wielkie kłopoty? Nie służy to budowaniu silnych rodzimych firm globalnych i naszej gospodarce. Negatywny klimat do tworzenia bogactwa wpływa także na nieprzychylnie nastawienie do przedsiębiorcy, urzędników państwowych czy też pracowników. Przez to w Polsce rosną koszty pracy i maleje efektywność naszej wspólnoty ekonomicznej, a przedsiębiorcy zamiast dynamicznie rozwijać swoje firmy zdemotywowani uciekają w konsumpcję. To prawda, że wielu biznesmenów w Polsce przesadza z obnoszeniem się z bogactwem, co może denerwować mało zarabiających, ale nawet jeśli byśmy im to wszystko zabrali i podzielili na wszystkich w kraju, to nie poprawiłoby to wynagrodzeń nawet o 1%.

Niestety w Polsce są grupy interesów, które odnoszą korzyści ze wzmocnienia podziałów społecznych. Antagonizowanie obywateli i dzielenie ich na biednych i bogatych bywa często wykorzystywane jako populistyczne hasło wyborcze. Politycy zamiast zachęcać do wspólnego budowania dobrobytu w naszym kraju, celowo przerzucają odpowiedzialność za niskie zarobki w Polsce na pracodawców. Antagonizacja społeczeństwa to osłabienie zdolności konkurencyjnej. Czas wyzwolić się z tej gry przeciwko państwu, bo tylko wspólne działanie może doprowadzić do wzrostu dobrobytu w naszym kraju. Wynagrodzenia zależą od całego społeczeństwa.

Media, które pełnią funkcję opiniotwórczą, również powinny brać odpowiedzialność za sytuację gospodarczą polskiej wspólnoty ekonomicznej, a nie wykorzystywać populizmu w walce o odbiorcę. Wiedza o gospodarce, często uważana za nudną, nie jest chętnie poruszana przez media. Najlepiej sprzedaje się sensację i rozrywkę, wybierając tym samym łatwy zysk, często kosztem rozwoju gospodarczego wspólnoty.

Drużyna (wspólnota), w której każdy gra do innej bramki, nie wygra meczu na rynku globalnym.



Jeśli nie zmienimy sposobu postrzegania rodzimego biznesu, to w obecnym klimacie trudno będzie o dalszy rozwój gospodarczy.

Gospodarka kapitalistyczna jest efektywniejsza od gospodarki socjalistycznej, ale pod warunkiem, że społeczeństwo zna i rozumie mechanizmy zachodzące w gospodarce wolnorynkowej.

Kapitalizm polega na tym, że interes pracodawcy jest interesem pracownika. Jeżeli kogoś do prowadzenia biznesu motywuje luksusowy samochód, jacht czy wakacje, a przy okazji tworzy kilka tysięcy miejsc pracy i rozwija gospodarkę, to dlaczego mamy mieć mu to za złe? Gdybyśmy jako ludzie nie mieli marzeń i nie dążyli do ich spełnienia, nie byłoby rozwoju cywilizacyjnego ani gospodarczego. Na tym polega kapitalizm, gdyż nie wszyscy mogą być jednakowo bogaci, ponieważ w społeczeństwie każdy z nas pełni różne role. Niektórzy z nas cechują się większą odwagą i podejmują związane z tym ryzyko, ale nikt sprawniejszego gospodarczo systemu do tej pory nie wymyślił.

Przedsiębiorca najlepiej podzieli się zyskiem ze społeczeństwem, jeśli przeznaczy swoje pieniądze na tworzenie nowych, stabilnych miejsc pracy. Wówczas nie jest to pomoc jednorazowa, ale taka, która daje poczucie stabilizacji.

Problemem Polski jest to, że przedsiębiorcy mają za mało kapitału w stosunku do konkurencji z bogatych krajów. Jeśli przeliczymy kapitał w polskich firmach produkcyjnych na jednego zatrudnionego i będzie on wynosił np. 0,5 mln zł, to u jego zachodniego konkurenta ten kapitał w przeliczeniu na tamtejszego pracownika wyniesie 0,5 mln euro, czyli będzie 4 razy większy.

Zrozumienie gospodarki kapitalistycznej powoduje, że w społeczeństwie panuje dobry klimat, współpraca i wzajemne motywowanie się grup społecznych do rozwijania gospodarki.



We właściwym sposobie myślenia i rozumienia mechanizmów gospodarki kapitalistycznej przez obywateli istnieją ogromne rezerwy finansowe dla naszej wspólnoty.

Polskie przedsiębiorstwa państwowe (służba zdrowia, górnictwo) nie mają szans w rywalizacji na globalnym rynku z konkurentami prywatnymi z innych państw. To, że przedsiębiorstwa są prywatne, powoduje, że są sprawniejsze od przedsiębiorstw państwowych, ponieważ są taniej zarządzane, decyzje są szybciej podejmowane. Przedsiębiorstwa te są skłonne do ponoszenia ryzyka, lepiej reagują na zmiany, a także inwestują długoterminowo.

W Polsce niestety jest lepszy klimat do konsumpcji niż do tworzenia bogactwa.



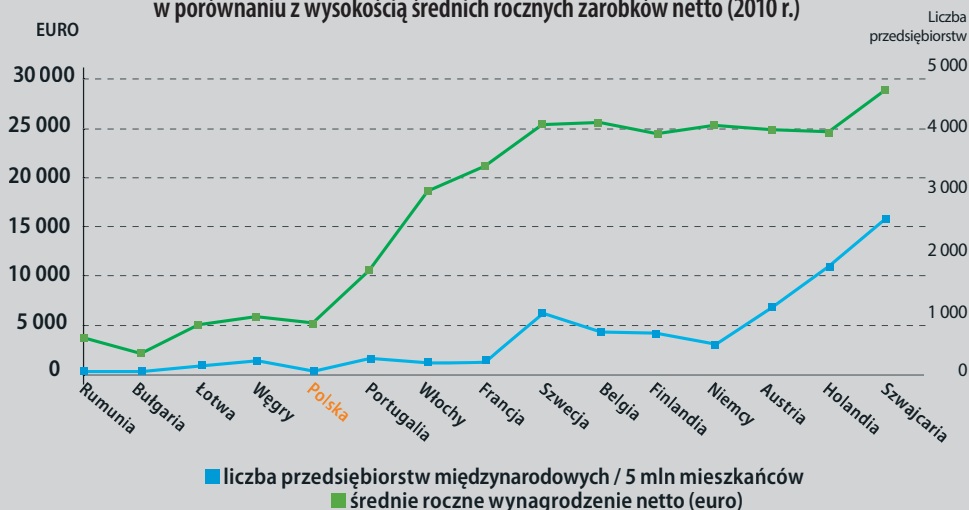
Zmiana świadomości obywateli jest konieczna do tego, aby móc na równi konkurować z krajami, w których istnieje wysoki poziom kapitału społecznego. Jednocześnie proces ten jest niezmiernie ważnym, ale także długotrwałym przedsięwzięciem, nad którym musimy wspólnie pracować. Żeby ta zmiana mogła się dokonać, potrzebna jest edukacja na temat życia w gospodarce wolnorynkowej już w wieku szkolnym. Potrzebne jest racjonalne ukierunkowanie młodego człowieka, by w przyszłości świadomie i mądrze dokonywał wyborów związanych z dobrem rodzimej gospodarki. W Bawarii mówi o tym Konstytucja, w której widnieje zapis, że własność ma służyć dobru ogółu. Odpowiedzialność tę muszą wziąć na siebie wszystkie grupy społeczne. Nie dokonamy tego bez rodziców, nauczycieli, urzędników, a także dziennikarzy. Tylko wspólnie możemy zbudować dobrobyt gospodarczy naszego kraju.

Polska przez ponad 200 lat walczyła o wolność jako najwyższą wartość dla każdego człowieka. Dzisiaj nadal musimy o tę wolność zabiegać, przy czym musimy także mieć świadomość, że wolność zawsze poparta była niezależnością gospodarczą. Tylko wówczas będziemy wolni i niezależni, jeżeli nasza wspólnota ekonomiczna będzie silna gospodarczo, a to jest możliwe tylko i wyłącznie przy współdziałaniu całego społeczeństwa. Nasza niezależność i nasz dobrobyt zależą od każdego z nas. W bogatej gospodarce rodzą się dochody, w niej tworzą się nadzieje i w niej realizuje się przyszłość rodziny.

powód 9

Polska posiada znikomą ilość rodzimych firm globalnych, czyli firm z grupy biznesu aortowego (prorozwojowego)

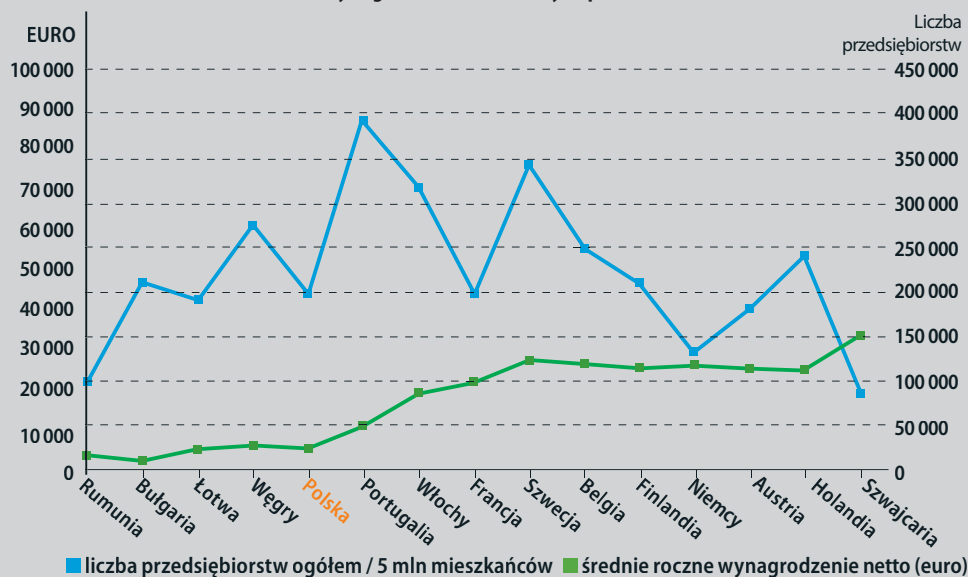
Wykres 17. Liczba przedsiębiorstw międzynarodowych na 5 mln mieszkańców w porównaniu z wysokością średnich rocznych zarobków netto (2010 r.)



Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD i Eurostatu

Na **wykresie 17** zestawiono liczbę firm rodzimych o międzynarodowym zasięgu, ze średnim wynagrodzeniem w danym kraju. Wykres pokazuje, że w krajach, w których liczba takich firm, w stosunku do liczby wszystkich obywateli jest niewielka, zarobki są niskie. Natomiast w krajach, gdzie funkcjonuje wiele firm rodzimych o międzynarodowym zasięgu, zarobki są wysokie. Zależności tej nie widzimy, jeśli porównamy średnie zarobki w danym kraju z ogólną liczbą przedsiębiorstw w tym kraju.

Wykres 18. Liczba firm poszczególnych państw w przeliczeniu na 5 mln mieszkańców oraz średnie roczne wynagrodzenie netto w tych państwach za 2011 r. w euro.



Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Na **wykresie 18** pokazano, ile w danym kraju jest firm prowadzących działalność, w przeliczeniu na 5 mln mieszkańców.

Dlaczego w krajach, które posiadają dużą ilość rodzimych firm globalnych, zarabia się więcej?

Z analizy danych statystycznych wynika, że o wysokości naszych wynagrodzeń nie decyduje liczba firm prowadzących działalność gospodarczą w danym kraju, lecz ich wielkość i zakres działalności.



Warto wiedzieć, że firma globalna posiada trzystopniowe dodawanie wartości:

- **centrum zarządzania**, które zawsze pozostaje w kraju pochodzenia firmy globalnej;
- **zakłady produkcyjne** zlokalizowane w krajach, w których są ku temu sprzyjające warunki (ulgi podatkowe, tania siła robocza, dostęp do surowców, duży rynek zbytu);
- **centra dystrybucyjne** w krajach, w których istnieje zapotrzebowanie na produkty firmy.

W centrach zarządzania zlokalizowane są specjalistyczne, dobrze płatne miejsca pracy dla ludzi wykształconych, zajmujących się tworzeniem nowych rozwiązań i produktów (dział badań i rozwoju), nadzorem technologicznym i jakościowym, finansami, controlingiem, dystrybucją, marketingiem oraz IT. Wartość tej pracy zawarta jest w cenie produktu, którą płaci klient (tzw. koszty korporacyjne), kupując importowany lub jedynie

zmontowany w swoim kraju produkt. Wartość ta może wynosić 5–30% ceny jednostkowej produktu.

W ten sposób pracownicy z centrum zarządzania firm globalnych wysyłają za granicę, do swoich firm produkcyjnych i dystrybucyjnych, swoją pracę i wiedzę w postaci wyżej wymienionych usług, a do ich rodzimego kraju napływają za to pieniądze. To z kolei sprzyja pojawieniu się przestrzeni gospodarczej dla biznesu wtórnego, który na danym rynku o te pieniądze między sobą konkuruje.

Rodzime firmy globalne są też dostawcami zleceń dla małych firm i średnich podmiotów, które z nimi kooperują. Można przyjąć, że firmy globalne, oprócz tych miejsc pracy, które generują we własnych oddziałach, drugie tyle tworzą u swoich dostawców.

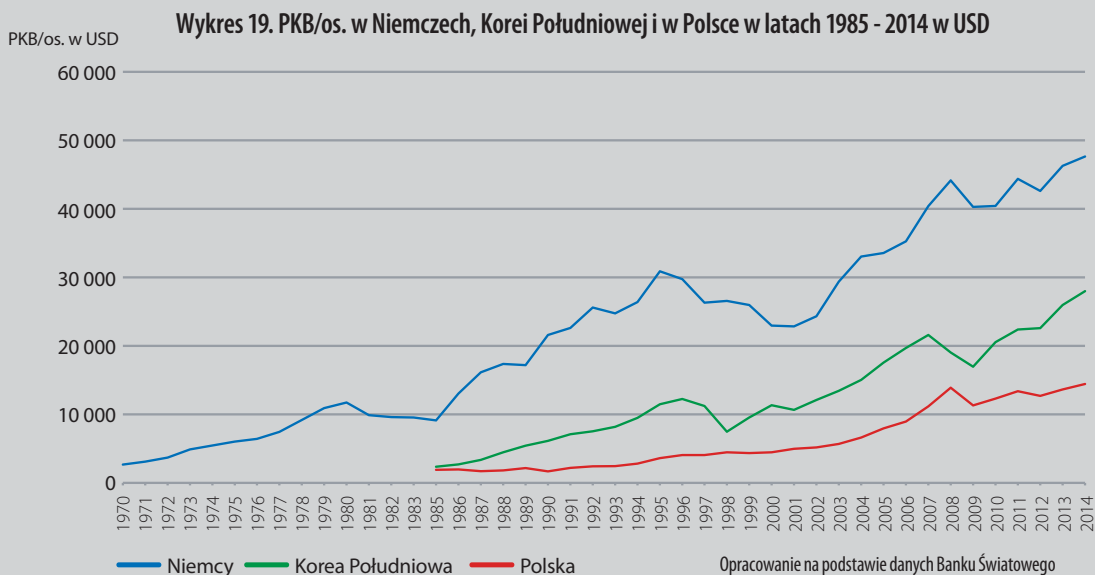
W naszym kraju ilość rodzimych firm globalnych jest niewielka. Z kolei zagraniczni inwestorzy często kooperują z podmiotami z własnych krajów. W konsekwencji ilość zleceń dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest ograniczona i wraz z globalizacją stale się zmniejsza. Dlatego też warunkiem rozwoju MSP (małych i średnich przedsiębiorstw) w naszym kraju jest rozwój polskich dużych firm globalnych i związana z tym poprawa konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej i na świecie. Musimy pamiętać, że globalni konkurenci naszych polskich firm są przeważnie od nich kilkadziesiąt razy więksi, mają kilkadziesiąt razy większy kapitał, a kapitał przypadający na 1 zatrudnionego jest u nich co najmniej 4 razy większy. Dodatkowo korzyści z tytułu efektu skali, jakie osiągną zagraniczne globalne koncerny przeważnie przewyższają korzyści z tytułu niższych kosztów pracy w Polsce. Gdzie więc mają szukać przewag polskie firmy, aby osiągnąć sukces za granicą?



Polskie firmy globalne, sprzedając wytworzone przez siebie dobra i usługi za granicę, powodują, że do Polski napływa kapitał, który stwarza przestrzeń do powstawania małych i średnich przedsiębiorstw. Te z kolei zaspokoją potrzeby lokalnego społeczeństwa.

Trzeba również podkreślić, że polska wartość dodana w produkcie zaprojektowanym i wytworzonym w Polsce przez rodzimą firmę jest większa niż w produkcie jedynie zmontowanym w Polsce przez zagraniczny koncern.

Działalność firm rodzimych poprawia także konkurencyjność w danej branży na krajowym rynku. Jak to działa? Jeżeli na rynku polskim swoje produkty sprzedaje zagraniczny koncern, który posiada lokalnego rodzimego konkurenta, to swoje produkty oferuje w dużo niższych cenach niż na innych rynkach. Wymusza to na nim konkurencja. Jeżeli takiego lokalnego producenta nie ma, często zdarza się, że zagraniczne koncerny sprzedają swoje produkty w Polsce po cenach wyższych niż w Europie Zachodniej.



Warto zwrócić uwagę na fakt, że charakter, wymagania i konkurencja w wielu branżach powodują, iż trwała działalność międzynarodowa może być prowadzona tylko i wyłącznie przez firmy globalne, które posiadają wystarczająco duży efekt skali i siłę marki.

Tylko firmy o takim zasięgu generują największe zyski i sprawiają, że jest możliwy rozwój mniejszych firm. Likwidacja barier celnych między państwami sprawia, że globalnie zaczynają wygrywać firmy z dużych państw, które osiągnęły efekt skali na rodzimych rynkach i z tego efektu skali odnoszą korzyści. Potwierdzają to dane statystyczne, które pokazują, że 147 koncernów kontroluje dzisiaj 40% PKB świata, a 737 koncernów kontroluje 80% PKB świata¹². Duże firmy mogą bezpośrednio docierać do końcowego konsumenta. Jeżeli nasza wspólnota nie będzie posiadała własnych firm globalnych, to automatycznie niektóre branże staną się dla niej niedostępne.

W krajach rozwiniętych gospodarczo firmy z grupy biznesu owego (firmy międzynarodowe) korzystają z ulg podatkowych, mają łatwiejszy dostęp do terenów inwestycyjnych oraz infrastruktury niezbędnej do prowadzenia działalności gospodarczej. Jeżeli np. firma chce nadal poszerzać swoją działalność, inwestując w rozwój swojej firmy, to wówczas zostaje zwolniona z płacenia podatków, dzięki temu może swobodniej i bezpieczniej dążyć do ulepszania swojego biznesu. Rządy krajów rodzimych roztaczają nad nimi szczególną opiekę, wspierając ich rozwój, zarówno na terenie własnego państwa, jak i poza jego granicami.

Wszystko dlatego, że ten rodzaj biznesu może skutecznie dokonywać gospodarczego podboju międzynarodowego rynku, z pożytkiem dla własnego kraju.

12. Źródło: Wypowiedź podczas debaty „Polska gospodarka 25 lat po transformacji”, Puls Biznesu, Jan Kulczyk (22.05.2014).

Przykład

Były premier Włodzimierz Cimoszewicz wspomina spotkanie z prezydentem Francji Jacques'em Chirakiem. W Warszawie, po kilku minutach kurtuazyjnej rozmowy prezydent Francji wyciągnął i odczytał listę firm francuskich działających na terenie Polski. Dodał, że liczy na wsparcie polskiego rządu i pomoc dla firm pochodzących z jego kraju¹³.

Znakomitym przykładem i potwierdzeniem tego, że gospodarczo rozwijają się te kraje, które postawiły na rozwój rodzimych firm, jest gospodarka koreańska i niemiecka (**wykres 19**). Korea Południowa w ciągu zaledwie jednego pokolenia awansowała z grupy najbiedniejszych krajów świata do grona najbardziej rozwiniętych i najbardziej zaawansowanych technologicznie gospodarek. Na wykresie 19 wyraźnie widać, że w roku 1985 PKB/os. Korei Południowej kształtował się na poziomie PKB/os. Polski. Dziś, po 26 latach, PKB/os. w Korei jest prawie razy większe niż PKB/os. Polski i zachowuje – w odróżnieniu od naszego kraju – tendencję wzrostową. Ten ogromny postęp, jaki dokonał się na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci w gospodarce koreańskiej, był możliwy m.in. dzięki konsekwentnej polityce gospodarczej ukierunkowanej na rozwój rodzimego przemysłu oraz eksportu.

Jeszcze lepiej rozwija się gospodarka niemiecka. Wzrost PKB w ostatnich latach, przypadający na jedną osobę w tym kraju, obrazuje nam wykres 19. Państwo niemieckie, znając korzyści, jakie dla gospodarki przynoszą rodzime firmy niemieckie, zaraz po wojnie pozwoliło im się szybko rozwijać poprzez przyjazne prawo podatkowe. Umożliwiło im naliczony podatek CIT zainwestować w swoje firmy.

Przykład

Jeżeli niemiecka firma wygenerowała w danym roku 1 milion DM zysku, to zgodnie z prawem podatkowym został jej naliczony 40-procentowy podatek dochodowy (CIT), czyli 400 000 DM. Jeśli firma ta zdecydowała się zainwestować wartość tego podatku w rozwój swojej działalności, to wówczas nie musiała tego podatku odprowadzać do niemieckiego budżetu. W ten sposób każda niemiecka firma, która cały czas rozwijała się, nie musiała płacić podatku CIT. Państwo niemieckie, wprowadzając takie prawo, motywowało rodzime firmy do rozwoju swojej działalności. Decyzje te sprawiły, że niemiecka gospodarka dużo szybciej i prężniej mogła się rozwijać. Obecnie jest jedną z najsilniejszych gospodarek świata.



Należy pamiętać o tym, że ekspansja firm rodzimych na międzynarodowe rynki zaczyna się w ich własnym kraju. Firmy muszą najpierw na własnym rynku zdobyć doświadczenie, zarobić środki, uzyskać efekt skali, a dopiero potem mogą prowadzić skuteczną i trwałą działalność międzynarodową i stopniowo przekształcać się w firmy globalne.

Dlaczego firmy decydują się na inwestowanie za granicą i jaki to ma wpływ na rodzimą gospodarkę?

Jest wiele powodów, dla których przedsiębiorstwa podejmują zagraniczną ekspansję. Często musi wystąpić kilka przesłanek, aby dana firma zdecydowała się na taki krok. Najczęstsze powody to:

1. **Uzyskanie efektu skali w zakresie badań i rozwoju, produkcji podzespołów, zakupów surowców, zakupu towarów handlowych.**
2. **Obniżenie kosztów wytworzenia produktów i usług, jeżeli w danym kraju są korzystniejsze warunki do produkcji.** Nierzadko przeniesienie produkcji do tańszych lokalizacji jest warunkiem przetrwania danej firmy lub warunkiem jej obecności na danym rynku zbytu. Warto tutaj podkreślić, że zazwyczaj za granicę przenoszone są najprostsze czynności produkcyjne, tzw. montaż ostateczny. Produkcja skomplikowanych, innowacyjnych i zaawansowanych technologicznie produktów – za które klienci są skłonni więcej zapłacić, a przez to więcej się na nich zarabia – pozostawiana jest w kraju, w którym znajduje się siedziba firmy. Za granicę „eksportowane” są więc stanowiska pracy niewymagające wysokich kwalifikacji, a przez to mniej płatne.
3. **Ograniczenie rozwoju lokalnego konkurenta w danym kraju.**
4. **Uzyskanie lepszego dostępu do surowców.**
5. **Ominięcie barier celnych i transportowych.**
6. **Podążanie za głównym odbiorcą, jeśli jest się kooperantem.**
7. **Nacisk ze strony konkurencji globalnej.**
8. **Chęć zarabiania na sprzedaży opłat francyzowych i szkoleniowych.**


Jednak bez względu na powód poszerzania działalności ekspansja firmy na rynki zagraniczne zawsze odbywa się z korzyścią dla rodzimej gospodarki i zamożności obywateli.

powód 10

W Polsce tworzy się tańsze i mniej stabilne miejsca zatrudnienia w porównaniu z krajami Europy Zachodniej

Po 1990 roku rozwój naszego kraju oparliśmy na inwestorach zagranicznych, stwarzając im lepsze warunki do rozwoju niż rodzimym firmom. Nie braliśmy wówczas po uwagę, że w międzynarodowym podziale pracy inwestorzy zagraniczni tworzą w Polsce tańsze miejsca zatrudnienia, w porównaniu z tymi oferowanymi w swoich rodzimych krajach.

Specjaliści związani z najwyższym szczeblem zarządzania (zarządy, działy badań i rozwoju, centra korporacyjne) pracują w centralnej siedzibie firmy, ulokowanej poza granicami Polski. Jest oczywiste, że dyrektor grupy banków zarabia kilkadziesiąt razy więcej niż na przykład kasjerka, a konstruktor z działu badań i rozwoju więcej niż pracownik linii montażowej.



Dużo droższe, specjalistyczne stanowiska, np. w dziale badań i rozwoju, w dziale ekonomicznym czy też te związane z wyższym szczeblem zarządzania, są pozostawione w kraju pochodzenia firmy.

Jeśli zatem droższe, specjalistyczne miejsca pracy pozostają w krajach rodzimych zagranicznych inwestorów, średnie wynagrodzenie w tych krajach jest wyższe. Natomiast średnia wynagrodzeń tanich miejsc pracy tworzonych w Polsce będzie niska. W krajach, w których dominuje zatrudnienie niewymagające wysokich kwalifikacji, średnie uposażenie jest niższe.

Średnie wynagrodzenie jest wyższe w tych krajach, w których istnieją dobrze płatne miejsca pracy, wymagające wysokich kwalifikacji (np. dyrektorzy, kadra zarządzająca, pracownicy działów badań i rozwoju).



Jaki z tego wniosek?

Im więcej dany kraj posiada rodzimych firm globalnych, tym jest zamożniejszy.

Koncerny zagraniczne inwestują w Polsce głównie po to, aby być bardziej konkurencyjnymi na rynku światowym, czyli rozwijają u nas produkcję opartą przede wszystkim na taniej sile roboczej. W konsekwencji, wytwarzane przez nie w Polsce produkty, na rynku światowym konkurują z wyrobami z Chin, Indonezji, Ukrainy i innych krajów, w których koszty pracy są również niskie. W tej sytuacji podniesienie wynagrodzeń pracownikom w Polsce automatycznie spowoduje, że produkty wytwarzane w naszym kraju będą niekonkurencyjne, a więc te – nawet mniej płatne stanowiska pracy – utracimy. Uzależnienie rozwoju naszego kraju wyłącznie od inwestorów zagranicznych stawia nas w trudnej sytuacji: albo nasze wynagrodzenia będą na poziomie krajów o niskich kosztach pracy, albo nie będziemy mieć ich wcale.

W międzynarodowym podziale pracy zagraniczni inwestorzy tworzą w Polsce nie tylko tańsze, ale także mniej stabilne miejsca pracy. W sytuacji gospodarczych zawirowań właściciele międzynarodowych korporacji na pierwszym miejscu stawiają interesy własnego kraju. Potwierdza to chociażby przykład włoskiego koncernu Fiat, który podjął decyzję o przeniesieniu produkcji nowego samochodu z dobrze prosperującego zakładu w Polsce do fabryki we Włoszech. Jak uzasadniał politykę swojej firmy prezes Fiata Sergio Marchionne? **Naszym obowiązkiem jest stawianie na pierwszym miejscu kraju, gdzie Fiat ma swoje korzenie. Uratowanie, unowocześnienie i rozwój podupadającej kilka lat temu fabryki w Pomigliano było powinnością koncernu wobec kraju i jego gospodarki, wobec tradycji i własnych korzeni oraz pracowników¹⁴.**

Musimy mieć świadomość, że inwestorzy zagraniczni lokują swoje inwestycje tam, gdzie są ku temu dogodne warunki, w tym także tania siła robocza. W naszym kraju zarobki na przestrzeni ostatnich 26 lat na tyle wzrosły, że obecnie proste rezerwy gospodarcze, jak koszt siły roboczej, już się wyczerpały. Musimy przestawić gospodarkę z modernizacji na innowacyjność. Jeżeli tego nie dokonamy, po ustabilizowaniu się systemu politycznego i prawnego na Wschodzie większość inwestorów przeniesie produkcję z Polski na Wschód.

Zużycie energii a wartość miejsc pracy

Jako ciekawostkę na poniższym wykresie zestawiono zużycie energii w stosunku do PKB w danym kraju ze średnim wynagrodzeniem w tym kraju (**wykres 20**).

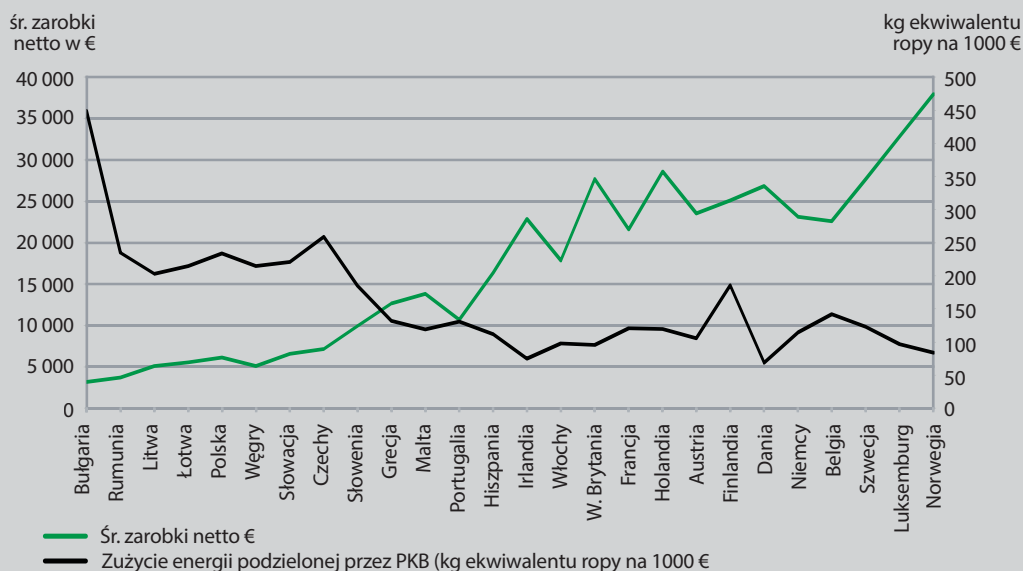
Jak widać, w krajach, w których średnie wynagrodzenie jest niskie, zużycie energii w stosunku do PKB jest wysokie. Jak to wytłumaczyć? Dużo energii zużywają te kraje, które posiadają zakłady przemysłowe. Te zaś w międzynarodowym podziale pracy zlokalizowane są w krajach, w których występują sprzyjające warunki do inwestowania, w tym także tania siła robocza. W tych właśnie krajach duże zachodnie koncerny globalne lokują swoje energochłonne zakłady.

Z kolei bogate kraje czerpią zyski ze sprzedaży do mniej zamożnych krajów innowacyjnych rozwiązań, patentów, projektów, usług IT, finansowych, marketingowych. Przy takich czynnościach nie zużywa się aż tak wiele energii, jak podczas działalności produkcyjnej.

Banki bogatych krajów pożyczają pieniądze biednym krajom i czerpią duże korzyści również z odsetek. Przy takiej operacji nie zużywa się dużo energii.

Przedstawiona zależność potwierdza tę oraz inne tezy zawarte w niniejszym opracowaniu.

Wykres 20. Porównanie śr. zarobków netto do zużycia energii podzielonej przez PKB w wybranych państwach (2014)

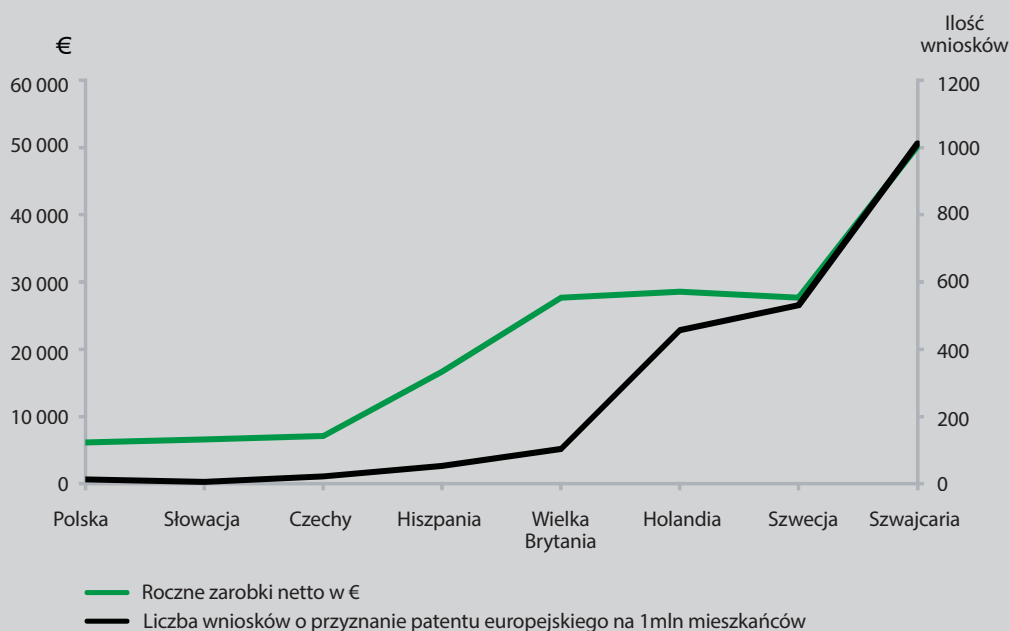


Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

powód 11

Innowacyjność Polaków nie przekłada się na rozwój gospodarczy Polski

Wykres 21. Liczba złożonych przez firmy wniosków o przyznanie patentu europejskiego na 1 mln mieszkańców (2014) w porównaniu do średnich zarobków netto (2014)



Innowacyjność gospodarki definiowana jest jako zdolność i motywacja przedsiębiorców do prowadzenia badań naukowych rozwijających produkcję, do poszukiwania nowych rozwiązań, pomysłów i koncepcji. Innowacje w gospodarce prowadzą do tworzenia nowych produktów, do ulepszania technologii, zwiększenia efektywności i tym samym do zwiększenia konkurencyjności gospodarki wobec innych krajów¹⁵. Jak mierzyć innowacje? Nie istnieje jeden uniwersalny sposób pomiaru innowacyjności, choć w jej analizie możemy posłużyć się takimi danymi, jak: wydatki przedsiębiorstw na badania i rozwój czy też ilość złożonych wniosków patentowych.

Na **wykresie 21** zestawiono:

- liczbę złożonych wniosków o przyznanie patentu europejskiego przez firmy z poszczególnych europejskich krajów,
- średnie roczne zarobki netto w danym kraju.

Jak widać, im wyższa liczba wniosków o przyznanie patentu europejskiego przypada na milion mieszkańców danego kraju, tym wyższe są ich zarobki. Dlaczego tak jest?

Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom i wynalazkom przedsiębiorstwa mogą zdobywać przewagę konkurencyjną i oferować swoje produkty drożej nie tylko w rodzimym kraju, ale i za granicą. Za nowatorskie, nieznanne wcześniej rozwiązania klienci są w stanie więcej zapłacić, co powoduje, że bogaci się zarówno firma, jak i wspólnota ekonomiczna, do której ta firma należy. Dzisiaj produkty mało zaawansowane technologicznie i odbiegające innowacyjnością od konkurencji automatycznie przegrywają swą atrakcyjnością.

Stąd tak ważne jest ciągle rozwijanie swojej firmy, wdrażanie nowych patentów oraz unowocześnianie swych produktów. Mówiąc o innowacyjności, warto pamiętać, że aby sprzedawać innowacyjny produkt i mieć z tego tytułu korzyści, trzeba mieć odpowiedni rynek zbytu, czyli tzw. efekt skali.

Zestawione na wykresie dane pokazują, że Polska znacząco odbiega innowacyjnością od innych państw europejskich. Liderami w tym gronie są: Szwecja, Finlandia, Dania, Niemcy i Wielka Brytania.

Czy oznacza to, że my, Polacy, jesteśmy mało kreatywni, innowacyjni i pomysłowi? Na kiepski wynik naszej ekonomicznej wspólnoty składa się kilka czynników.

1. Do niedawna w polskiej gospodarce dominowały firmy państwowe, dla których prace badawcze wykonywały m.in. wyższe uczelnie. Uniwersyteckie i politechniczne instytuty naukowe nadal pozostały „kuźniami” wynalazków, jednak nie ma w Polsce firm, które mogłyby zainwestować w produkcję tych innowacyjnych rozwiązań. Takie rozwiązania mają wpływ na gospodarkę dopiero wtedy, kiedy ktoś je kupi.
2. Polskie przedsiębiorstwa, często walczące o przetrwanie, z reguły nie prowadzą własnej działalności naukowo-badawczej. Na posiadanie kosztownych, własnych działów

badania i rozwoju mogą sobie pozwolić wyłącznie duże, globalne firmy. Tego rodzaju krajowych przedsiębiorstw jest w Polsce niewiele.

3. Patentowanie innowacyjnych rozwiązań stało się domeną międzynarodowych korporacji, których centra badawczo-rozwojowe pozostają w kraju pochodzenia firmy. Międzynarodowe koncerny, inwestując w Polsce, wykorzystują przede wszystkim tylko naszą, tanią siłę roboczą.
4. W Polsce najbardziej innowacyjne gałęzie przemysłu zdominowane są przez zagraniczne koncerny. Dzięki innowacjom przedsiębiorstwa mogą obniżyć koszty pracy i podnosić wynagrodzenia bez podnoszenia cen swoich produktów. Polskim firmom pozostała przeważnie sfera usług lub działalność w obrębie biznesu wtórnego, w którym możliwości patentowania są dużo mniejsze. Firmy z grupy biznesu wtórnego najczęściej tylko korzystają z najnowszych rozwiązań, są więc ich konsumentami i za nie płacą.

Przykład

Sklep korzysta z kasy fiskalnej najnowszej technologii, ale nie zajmuje się jej konstruowaniem. To jest zadanie producenta kas. Gabinet fryzjerski może korzystać z najnowszych suszarek i kosmetyków, ale innowacyjne rozwiązania czy receptury są własnością producentów suszarek/kosmetyków.

5. Polacy są postrzegani jako naród pomysłowy, sprytny i pracowity. Polscy specjaliści pracujący w zagranicznych korporacjach nierzadko są autorami innowacyjnych rozwiązań, które stają się własnością pracodawcy i zgłaszane są w urzędzie patentowym kraju pochodzenia koncernu.
6. Duże ilości patentów w krajach zamożnych bywają konsekwencją używania prawa patentowego jako instrumentu antykonkurencyjnego. Silne zachodnie koncerny, nastawione na agresywną konkurencję, bardzo często patentują rozwiązania niemające znamion wynalazczości, określane mianem „patentowych śmieci”. Zmusza to krajowe, innowacyjne firmy do poświęcania czasu i pieniędzy na wyjaśnianie patentowych zawiłości. W tym czasie z obawy o posądzenie o kopiowanie wynalazku nie mogą wprowadzać do produkcji rozwiązań „zablokowanych” zgłoszeniami patentowymi. Nie zarabiają więc, a przeciwnie, ponoszą dodatkowe koszty. Tracą na tym i krajowe przedsiębiorstwa, i cała wspólnota ekonomiczna. Międzynarodowe koncerny w swoim „dorobku patentowym” mogą posiadać nawet do 80% takich „śmieci patentowych”. Mogą sobie na to pozwolić, gdyż mają skumulowany od lat kapitał i je na to stać. Praktyka taka jest dla nich opłacalna, gdyż w ten sposób ograniczają rozwój mniejszym konkurentom i przez to mogą sprzedawać drożej swoje produkty.



Za nowatorskie, nieznanne wcześniej rozwiązania bądź usługi klienci są w stanie więcej zapłacić. Powoduje to, że bogaci się zarówno firma, jak i wspólnota ekonomiczna, do której ta firma należy. Dlatego innowacyjność jest jednym ze źródeł długoterminowego wzrostu gospodarczego i wiążącego się z tym trwałego wzrostu zamożności.

Klient chętnie zapłaci za coś nowego, ciekawego, wyjątkowego. Tym samym zapłaci za pracę konstruktorów i naukowców, dając im wysokie pensje. Jeżeli kraj jest kreatywny, to posiada także więcej dobrze płatnych stanowisk pracy, np. dla naukowców, rzeczników patentowych. Za ich pracę płaci klient, kupując produkty firm globalnych.



Innowacyjny produkt podlega ochronie patentowej i inne firmy, mniej zamożne, nie mogą go produkować bez zakupienia kosztownej licencji. Mniejsze, biedniejsze firmy mogą jedynie wytwarzać znane już wersje produktów, czyli takie, które wytwarzają wszyscy – również Chińczycy, Hindusi czy Wietnamczycy. Dla takich produktów istotna jest niska cena, więc wytwarza się je w krajach, w których są niskie koszty pracy i niskie wynagrodzenia.

W przypadku Polski rozwój kraju poprzez tworzenie zachodnich montowni wyczerpał się, bo na tyle podniosły się nasze wynagrodzenia, że przestaliśmy być konkurencyjni w stosunku do Chin i, w przyszłości, do Ukrainy. Musimy więc konkurować innowacyjnością. Należy pamiętać, że największą innowacyjność są w stanie generować rodzime firmy globalne. To przede wszystkim o nie powinna zabiegać Polska. Musimy skupić się na rozwoju rodzimych firm, aby te miały coraz większe znaczenie na świecie.

Powyższe tezy znajdują potwierdzenie w danych statystycznych. W Polsce na badania i rozwój wydaje się tylko 18 euro na jednego mieszkańca, tymczasem średnia UE to 302 euro na mieszkańca. W Niemczech wydawane jest aż 534 euro na mieszkańca, a w Finlandii aż 907 euro na mieszkańca¹⁶. Polacy, którzy konsumują produkt zagraniczny, wpływają za rozwój innowacyjności w tych krajach i wspierają tworzenie ciekawych i lepiej płatnych miejsc pracy za granicą.

Biorąc pod uwagę statystykę, można przyjąć, że jeśli zmieni się w Polsce klimat do tworzenia i rozwoju rodzimych firm globalnych, dopiero wówczas będziemy mogli mówić o wzroście innowacyjności. Wtedy nastąpi wzrost gospodarczy kraju, a tym samym wzrosną nasze wynagrodzenia. Wiele zależy też od konsumentów. Głównym problemem polskich przedsiębiorców nie jest brak innowacyjności, ale brak korzyści z tytułu efektu skali, dzięki którym mogłyby te innowacje sprzedawać na zagranicznych rynkach.

powód 12

Nasz rynek jest otwarty dla zagranicznych produktów, natomiast polskim firmom często różnymi metodami blokuje się dostęp do zachodnich rynków zbytu

WOLNY RYNEK



NIE DLA WAS

Mówi się, że w Unii Europejskiej nie ma granic dla towarów. W praktyce dzieje się tak tylko wówczas, kiedy towary z krajów tzw. „starej” Unii „jadą” do państw, które w ostatnich latach dołączyły do UE. Natomiast jeśli przedsiębiorstwa z krajów „nowej” Unii chcą zaistnieć na rynkach krajów „starej” Unii, napotykają na szereg barier i trudności.

Jeśli polskie firmy chcą coś sprzedać w „starej” Unii, napotykają na szereg barier oficjalnych bądź nieoficjalnych. Bariery te często bywają dotkliwsze niż cła na poziomie np. 20%.



Rodzime firmy niemieckie czy francuskie są tak „okopane na swoich terytoriach”, że innym trudno cokolwiek uszczknąć z owego rynku.

Utrudnienia stanowią:

- siła marki,
- przywiązanie klientów do rodzimych produktów,
- umowy na wyłączność,
- normy wewnętrzne dopasowane do produktów rodzimych producentów,
- kosztowne certyfikaty,
- kosztowne certyfikaty powiązane z kosztami ubezpieczenia (w komisjach certyfikacyjnych zasiadają lokalni producenci),
- efekt skali w logistyce,
- system rabatów, bonusów, nagród, prowizji,
- nadużywanie prawa patentowego (mgła patentowa),
- wiedza o gospodarce wolnorynkowej tamtejszych konsumentów,
- dostęp do najnowszych technologii,
- ograniczenia dostępu do targów wystawienniczych,
- odmawianie producentom z Europy Wschodniej sprzedaży wysoko zaawansowanych technologicznie części i komponentów do produkcji,
- tworzenie takich kryteriów przetargowych, które umożliwią wygrywanie przetargów tylko ich rodzimym firmom.

Zdarza się, że miejscowe firmy, które mają większy kapitał, płacą dystrybutorom za to, żeby nie sprzedawali produktów z Polski. Bywa też, że w stosunku do producentów z Europy Wschodniej celowo wywołuje się niepokoje na zachodnich rynkach. Ma to prowadzić do zdyskredytowania wizerunku niechcianych konkurentów w oczach potencjalnych klientów.

W takiej sytuacji polskie firmy muszą przeznaczać znacznie więcej środków na organizację sprzedaży swoich produktów na rynkach Europy Zachodniej. Ponoszą więc wyższe koszty sprzedaży nawet o 30% w porównaniu z firmami ze „starych” krajów unijnych. Z tego powodu nie wystarcza środków na wyższe płace dla pracowników w Polsce, którzy te produkty wytwarzają.

Przykład 1

Kiedy duńska sieć Netto usiłowała wprowadzić do swojej oferty polskie produkty spożywcze, spotkało się to z falą protestów duńskich klientów. Dołączyła do nich minister rolnictwa Danii Mette Gierskov, która na swoim twitterze napisała: „Netto będzie kupować polskie produkty. Hm. To oznacza więcej pestycydów, gorsze traktowanie zwierząt i niższe płace. Wybór należy do was”. W odpowiedzi na rozpętaną przez duńskich konsumentów burzę szef sieci Netto stwierdził: „Klienci chcą duńskich produktów, a to od nich zależy, co wstawimy na półki w naszych sklepach”¹⁷.

Przykład 2

Polskie firmy wystawiające się na targach zagranicznych często spotykają się z ograniczeniami w dostępie do dobrze eksponowanych i odpowiednio dużych stoisk wystawienniczych. Lepsze i większe stoiska zarezerwowane są dla dużych firm z Europy Zachodniej, natomiast nasi rodzimi przedsiębiorcy zmuszeni są do zakupu powierzchni w mniej prestiżowych lokalizacjach, gdzie przychodzi odpowiednio mniej klientów. To uniemożliwia polskim firmom równą konkurencję i promowanie swoich produktów na zagranicznych rynkach.

Rynki zachodnie „tolerują” wschodnią konkurencję, pod warunkiem że ta ma niewielki udział w rynku, produkuje z wykorzystaniem zachodnich surowców i komponentów oraz dostarcza produkty „pierwszej ceny”, na których zazwyczaj mniej się zarabia. Przykładem na to jest rynek okien pionowych. Polska ma bardzo duże szanse na uzyskanie pozycji europejskiego lidera w tej branży. Dlatego też dostawcy profili PVC do okien – najczęściej firmy niemieckie – oferują polskim producentom tylko standardowe wersje profili. Natomiast bardziej innowacyjne, cieplejsze profile zarezerwowane są dla niemieckich producentów.

Przy wchodzeniu na rynki zagraniczne polskie przedsiębiorstwa muszą pokonywać nie tylko wspomniane utrudnienia. Napotykają także bariery mentalne.

Przykład 3

Zamach na polskie firmy świadczące usługi na terenie Niemiec?

Polskie firmy, ze względu na brak korzyści z tytułu efektu skali, nie zawsze są w stanie konkurować z firmami niemieckimi w produkcji towarów. Inaczej jest w sferze usług, gdzie efekt skali ma znaczenie marginalne. Dlatego też polskie firmy budowlane czy transportowe coraz śmielej wchodziły na rynek niemiecki. Aby to ograniczyć, rząd niemiecki wprowadził z dniem 1 stycznia 2015 roku obowiązek stosowania niemieckiej płacy minimalnej dla pracowników polskich firm wykonujących usługi na terenie Niemiec, co dodatkowo wiąże się z kontrolami i biurokracją. W konsekwencji polskie firmy również na rynku usług przestaną być konkurencyjne, a polscy pracownicy stracą pracę. A przecież w Unii Europejskiej miał być swobodny przepływ towarów i usług. Ciekawi jesteśmy, czy nasz rząd zareaguje w ten sam sposób, nakładając na niemieckie firmy dystrybucyjno-handlowe działające w Polsce obowiązek niemieckiej płacy minimalnej.

Przykład 4

Wielką barierę dla wejścia polskich produktów na rynek Europy Zachodniej stanowią wspomniane lokalne certyfikaty. Nie dlatego, że polskie produkty ich nie spełniają, tylko ze względu na czas, koszt i energię, jakiej wymaga ich uzyskanie.

Zachodnie instytucje wobec zewnętrznych firm stosują politykę skąpego informowania i przedłużania rozmów w nieskończoność. Nie są respektowane wykonane w innych krajach badania, w przypadku Francji muszą to być badania z francuskich instytucji, dla Niemiec z instytucji niemieckich. Dodatkowo na producentów nakładany jest nadzór

nad produkcją, który wiąże się z kosztownymi audytami odbywającymi się kilka razy w roku oraz dodatkowym testowaniem produktów.

Jeśli policzymy wszystkie roczne koszty certyfikatu i porównamy z roczną sprzedażą produktu na dany rynek, to koszt certyfikatu w cenie produktu często stanowi kilkadziesiąt procent. Ten sam certyfikat dla rodzimej firmy niemieckiej czy francuskiej w cenie jednostkowej produktu stanowi promile, gdyż mają mniejsze koszty certyfikacji oraz dużo większą sprzedaż.

Taki system certyfikacji w Europie powoduje, że polskie produkty nie mają szans być konkurencyjne na tamtych rynkach ze względu na cenę, bo sam certyfikat podraża je np. o 20%. Co prawda, możemy wwozić na teren Unii Europejskiej towary i je tam sprzedawać, ale na budowach już bez lokalnych certyfikatów stosować ich nie wolno.

Przykład 5

O tym jak świadomość i wiedza na temat gospodarki wolnorynkowej pomaga w budowaniu dobrobytu w zamożnych krajach Europy Zachodniej pokazuje poniższy przykład.

Czołowy polski producent kabli złożył ofertę na dostawę swoich produktów do dużego koncernu z branży energetycznej w jednym z zamożnych krajów Unii Europejskiej. Podczas rozmowy Prezesów obu firm omawiano zalety oferty. Ponieważ jakość produktu oferowanego przez polskiego producenta jak również warunki handlowe nie odbiegały od jakości i warunków zachodniego koncernu skupiono się na kwestii ceny. Ta oczywiście była znacznie korzystniejsza w przypadku naszej rodzimej firmy. Czy jednak oferta polskiego dostawcy została wybrana? Niestety nie, a Prezes zachodniego koncernu tak to uzasadnił: „Jak wybiorę twoją ofertę dostawca z mojego kraju będzie musiał zredukować produkcję i co się z tym wiąże zatrudnienie, a to oznacza dla naszego budżetu niższe wpływy z podatków CIT, PIT, VAT od konsumpcji pracowników, większe zasiłki dla bezrobotnych i niepokoje społeczne. Czy uważasz, że twoja niższa cena jest tego warta?

Przykład 6

Świadomi mechanizmów gospodarki wolnorynkowej decydenci w zamożnych krajach Europy Zachodniej tworzą takie kryteria przetargowe, które z zasady dyskwalifikują możliwości uczestnictwa lub wygranej w takim przetargu polskiej rodzimej firmy. Często kryteria te są zupełnie abstrakcyjne (np. „znajomość lokalnych realiów biznesowych”, „zgodność z filozofią logistycznego rozkładu danego kraju”), a czasami są to bardzo do głębi przemyślane warunki wykluczające.

Przykładowo jeden z polskich producentów z branży medycznej od lat nie może wystartować w przetargu na terenie Niemiec, gdyż produkowane przez niego produkty muszą uzyskać poręczenie od niemieckiego lekarza. Jak wiadomo – ze względu na złe postrzeganie produktów z Polski – nie jest łatwo takie poręczenie uzyskać.

Przykład 7

Jedną z barier w sprzedaży polskich produktów na zachodnich rynkach są dodatkowe, wewnętrzne kryteria i rankingi dostawców tworzone przez zachodnich odbiorców. Wiele zagranicznych koncernów tworzy własne listy zaufanych dostawców. Pojawienie się na takiej liście wymaga przejścia czasochłonnego i kosztownego procesu tzw. prekwalifikacji. Oczywiście jest, że kryteria kwalifikacji – jako, że ustalane są przez świadomych decydentów – preferują firmy z ich własnych krajów.

powód 13

Polskie produkty mają gorszy wizerunek i dlatego świat płaci za nie mniej niż na przykład za produkty niemieckie



Klienci nie kupują produktów. Kupują wrażenia. Odnosi się to głównie do towarów, o jakości których przekonujemy się dopiero po pewnym czasie. Tak dzieje się w przypadku samochodów, produktów technicznych, lekarstw itp.



Na przykład klient francuski zwykle jest skłonny zapłacić więcej za produkt ze znacznikiem „Made in France” aniżeli za identyczny produkt „Made in Poland”. Dlaczego? Istnieje w nim utrwalone przekonanie, że towar francuski jest lepszy od polskiego.

Jeżeli producent otrzymuje więcej pieniędzy za swój produkt, może również więcej zapłacić pracownikowi, który przy jego wytworzeniu pracuje.

Środowiska opiniotwórcze zamożnych krajów (dziennikarze, publicyści, działy PR) w wyrafinowany sposób zabiegają o to, aby ich rodzime produkty i usługi sprzedawały się drożej na rynku globalnym niż te pochodzące z innych państw.

Przykład 1

Pamiętamy zapewne nieudaną operację plastyczną pacjentki ze Szwecji, która skorzystała z usług jednego z gdańskich szpitali. Wydarzenie to bardzo mocno nagłośniono w krajach, z których na leczenie do Polski mogliby przyjeżdżać potencjalni klienci, pomimo że w ich krajach podobne wypadki również się zdarzają. Tracąc zaufanie, polskie kliniki muszą więc obniżyć ceny usług medycznych dla obcokrajowców, kosztem mniejszych wynagrodzeń dla lekarzy.

Kiedy na skutek zatrucia bakterią E.coli wybuchła w Niemczech epidemia, za sprawcę lawinowo rosnących zachorowań uznano importowane z Hiszpanii ogórki. Kiedy okazało się, że przyczyną epidemii były niemieckie kielki, media stopniowo „wyciszyły” informację. Podobnie zareagowali niemieccy dziennikarze w przypadku informacji o rodzimym producencie, który do paszy dla drobiu dodawał zużyty olej silnikowy. Media szybko przestały o tym informować.

Zdarza się również, że koncerty globalne często prowokują takie sytuacje, aby obniżyć prestiż kraju, z którego pochodzą konkurenci.

Przykład 2

Zachodni producent okien dachowych w swoich działaniach na rynku niemieckim świadomie wykorzystuje i wzmacnia historycznie ukształtowane negatywne stereotypy o produktach pochodzących z Polski. Dowodem na to jest instrukcja załączona do okien tej firmy, produkowanych na Węgrzech, a sprzedawanych w sieci marketów na rynku niemieckim pod tanią, nieznaną marką.

W oknie tym celowo zastosowano uwsteczniony technicznie, trudny do zrozumienia system montażu, stosowany przed trzydziestoma laty. W obrazkowej instrukcji montażu jedyny element opisowy stanowił tekst w języku polskim opatrzony biało-czerwoną flagą. Po co w przestarzałym produkcie wyprodukowanym na Węgrzech, oferowanym pozornie tylko w Niemczech flaga biało-czerwona i tekst po polsku?

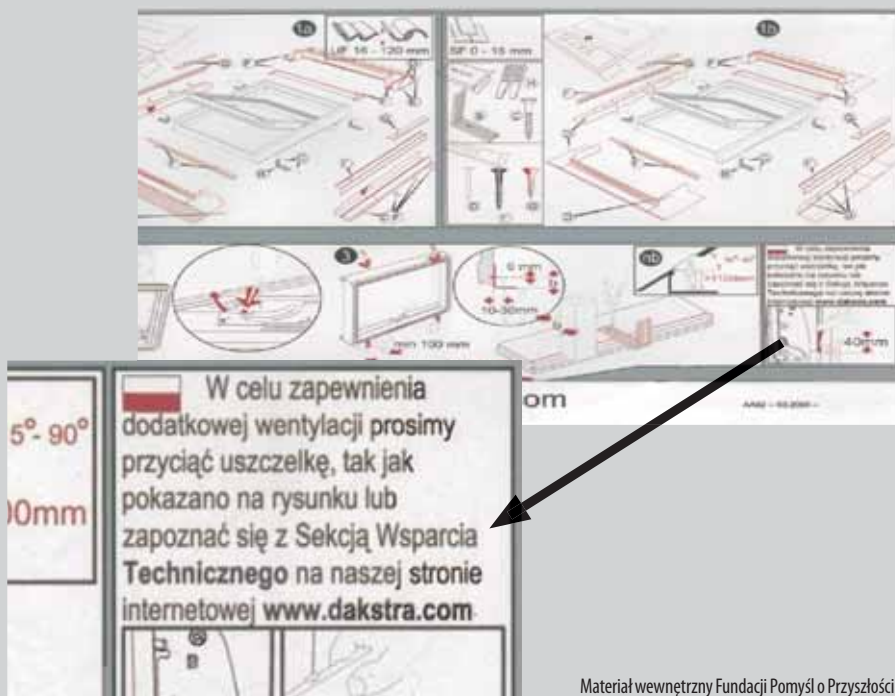
Czy niemiecki dekarz montujący takie okno nie nabierze przekonania, że przestarzały produkt pochodzi z Polski? Czy mając tak negatywne skojarzenia z biało-czerwoną flagą, następnym razem kupi okno polskiego producenta?

Można przypuszczać, że producent ten wytworzył specjalny produkt tylko po to, aby zablokować miejsce na półce w marketach budowlanych polskiemu konkurentowi i zbudować przekonanie, że produkty z Polski są przestarzałe.

Innym przykładem na budowanie negatywnych skojarzeń z polską jakością jest przytoczona wypowiedź duńskiej Minister Rolnictwa na temat wprowadzenia polskiej żywności do znanej sieci duńskich marketów. Zniechęca ona Duńczyków do kupowania naszych rodzimych produktów, które rzekomo mają zawierać „więcej pestycydów” niż duńskie i oznaczać „gorsze traktowanie zwierząt”. W ten sposób blokowany jest eksport naszych produktów do Danii.

Takie działania szkodzą nie tylko firmom, ale głównie polskiej gospodarce i średniej wypracowań w Polsce.

Rysunek 5. Instrukcja montażowa okna dachowego



Na postrzeganie polskich produktów i usług znaczący wpływ ma nie tylko ogólny **wizerunek naszego kraju, ale i zachowanie nas, Polaków**. Bywa, że na stworzenie pozytywnego wizerunku pracuje się wiele lat, podejmując systematyczne i szeroko zakrojone działania. Często jednak można to wszystko szybko zniszczyć i nieodwracalnie zaprzepaścić.

Jak to działa?

Klienci, nabywając produkty przy ocenie ich jakości, nierzadko kierują się wizerunkiem kraju pochodzenia produktu. Biorą tutaj pod uwagę np. poziom rozwoju ekonomicznego kraju, jego sytuację polityczną, społeczną, opinie innych oraz własne doświadczenia. Jeżeli przebywający w naszym kraju na urlopie lub w delegacji obywatele innych państw widzą stan naszych dróg, stan mostów i wiaduktów, to automatycznie ten obraz przekłada się na wizerunek naszych produktów.

Przy budowaniu dobrych skojarzeń z rodzimymi produktami wiele zależy od nas samych. Liczy się tutaj zarówno to, co my sami myślimy i mówimy o naszym kraju, jak

również to, jak sami się zachowujemy. Jeżeli przebywający na urlopie w naszym kraju zagraniczny turysta zostanie oszukany lub źle obsłużony na lotnisku, w taksówce, restauracji czy hotelu, z pewnością nie zdecyduje się ponownie spędzić wolnego czasu w naszym kraju. Nie będzie także miał dobrej opinii o polskich produktach, a co gorsze, będzie o tym głośno mówić w swoim kraju.



Ważne, abyśmy my Polacy uwierzyli w wysoką jakość naszych polskich produktów, a tym samym w wysoką jakość naszej pracy, bo przecież my te produkty wytwarzamy.

Tym bardziej że wcale nie mamy się czego wstydzić. Obecnie działające w Polsce zakłady produkcyjne są bardziej nowoczesne i lepiej zorganizowane niż tworzone przed kilkudziesięciami laty zakłady w Europie Zachodniej. Producenci wyrobów niskiej jakości już dawno nie wytrzymali konkurencji. Natomiast te rodzime firmy, które utrzymały się na rynku, często są lepsze niż ich zachodni konkurenci. Problem tylko w tym, że nawet nam, Polakom, trudno jest uwierzyć w wysoką jakość naszych produktów.

Skoro my sami w siebie nie wierzymy, to dlaczego mają wierzyć w nas mieszkańcy zamorskich krajów?

Jeżeli chcemy budować dobrobyt, musimy zwrócić uwagę na sposób, w jaki reprezentujemy naszą ekonomiczną wspólnotę, zarówno w kraju, jak i za granicą. Pamiętajmy, że każdy obcokrajowiec wydający swoje pieniądze w naszym kraju lub kupujący polskie produkty przyczynia się do wzrostu naszych wynagrodzeń.

powód 14

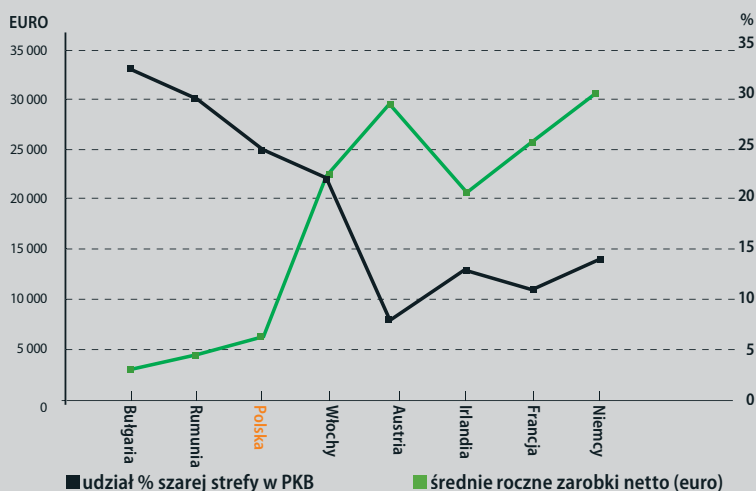
Wysoki udział szarej strefy w polskiej gospodarce

Mianem szarej strefy określa się wszystkie formy działalności gospodarczej, których osiągnane z legalnej działalności dochody ukrywane są w całości lub części przed władzami skarbowymi.



Mimo iż od lat 90. przychody generowane przez szarą strefę szacunkowo uwzględnia się podczas obliczania PKB, to jednak jej istnienie w bardzo dużym stopniu ogranicza rozwój gospodarczy danego kraju.

Wykres 22. Wielkość udziału „szarej strefy” w stosunku do PKB w wybranych krajach w porównaniu ze średnimi rocznymi zarobkami netto (2013 r.)



Opracowanie własne na podstawie danych ATKARNEY „The Shadow Economy in Europe” oraz danych Eurostatu



W krajach, w których udział szarej strefy w tworzeniu PKB jest wysoki, zarobki są niższe. Natomiast w krajach, w których ten udział jest nieznaczny, zarobki są wyższe.

Na wykresie zestawiono wielkość udziału szarej strefy w tworzeniu PKB. Jak widać, bogatsze kraje „starej” Unii o wyższych przeciętnych płacach mają mniejszą szarą strefę, podczas gdy Rumunia, Polska czy Bułgaria, kraje o znacznie niższym poziomie wynagrodzeń, większą.

Dlaczego szara strefa szkodzi gospodarce?

Jednym ze skutków jej istnienia jest łamanie zasad uczciwej konkurencji. Trudno bowiem małym i średnim firmom, wywiązującym się z obciążeń podatkowych, konkurować z niepłacącą podatków konkurencją.

Zmniejszenie dochodów budżetu państwa kończy się zazwyczaj próbą zwiększenia obciążeniami podatkowymi firm i osób fizycznych działających legalnie. W efekcie wzrastający fiskalizm jeszcze bardziej utrudnia rozwój legalnie działającym firmom.

Kolejnym z zagrożeń, jakie niesie za sobą szara strefa, jest zahamowanie postępu technologicznego. Bardzo często oferowane w ramach szarej strefy produkty czy usługi, ze względu na brak dowodu sprzedaży i wręcz nieistniejącą procedurę reklamacji, są gorszej jakości.

Właściciele firm którzy działają w szarej strefie, często tracą czas i energię na ukrywanie dochodu (np. na prowadzenie podwójnej księgowości). Ten czas i energię mogliby przeznaczyć na rozwój firmy.

powód 15

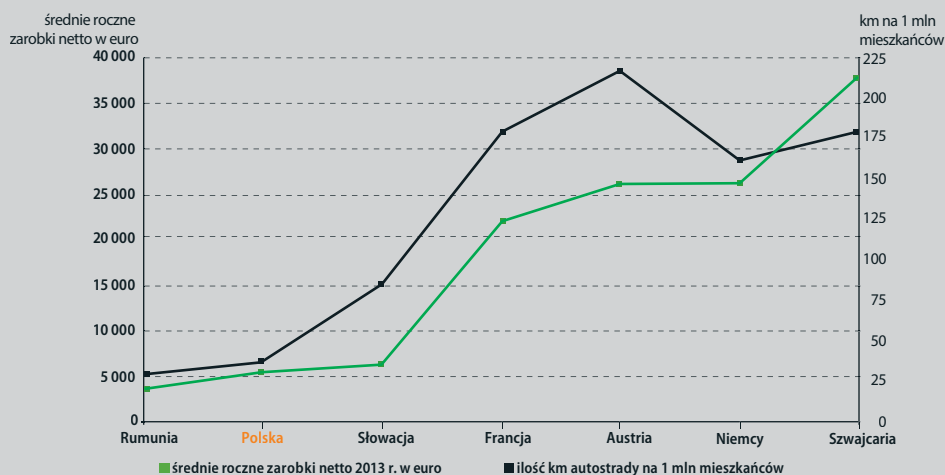
Słabo rozwinięta infrastruktura

Pojęcie infrastruktury jest bardzo szerokie. Możemy mówić o **infrastrukturze komunikacyjnej, turystycznej, biznesowej, społecznej i sądowniczej**.

Infrastruktura służy rozwojowi gospodarki, choć sama nie bierze w niej bezpośredniego udziału. Jej brak lub jej słaby rozwój w znacznym stopniu ogranicza wzrost gospodarczy kraju, co obrazowo przedstawiamy na przykładzie **infrastruktury komunikacyjnej**.

Na poniższym wykresie (**wykres 23**) na przykładzie wybranych krajów europejskich pokazano relację pomiędzy gęstością sieci autostrad w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców w danym kraju a średnim wynagrodzeniem w tym kraju.

Wykres 23. Porównanie średnich rocznych zarobków netto do długości autostrad w wybranych państwach (dane 2013)



Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

W jaki sposób stan polskich dróg (brak autostrad i tras ekspresowych) wpływa na mniejszą efektywność naszej polskiej wspólnoty ekonomicznej?

Czas dostawy towarów do klienta jest tak samo ważny, jak jakość i cena. Klienci zagraniczni są w stanie więcej zapłacić za dany produkt, jeżeli otrzymają go szybciej. Często szybkość dostawy jest warunkiem zakupu. Infrastruktura transportowa jest więc kluczowa dla rozwoju polskiej gospodarki.

Dzięki lepszym drogom kierowca ciężarówki mógłby w krótszym czasie dostarczyć towar do większej ilości klientów, oszczędzając czas, paliwo i samochód.

Właściwa komunikacja jest także ważna dla rozwoju turystyki. Mieszkańcom większych miast Polski trudniej drogą lądową dojechać do rodzimych ośrodków wypoczynkowych niż drogą lotniczą do zagranicznych kurortów. Polskie hotele i centra turystyczne często stoją puste, a Polacy, nie mogąc znaleźć pracy w branży turystycznej w kraju, wyjeżdżają za granicę.

W Polsce nie tylko jest mało autostrad, ale do tego są jedne z droższych w Europie.

Przykład 1

Amatorzy sportów zimowych ze Szczecina czy Warszawy szybciej i taniej dostaną się do ośrodków narciarskich w Alpach niż do Zakopanego, Krynicy Górskiej czy Muszyny. W efekcie wzrasta PKB w krajach alpejskich, a nie w Polsce.

Przykład 2

Dobrym przykładem może być droga ekspresowa łącząca Brzesko i Nowy Sącz (50 km), budowy której od lat domagają się mieszkańcy Śląskiego, a także lokalni przedsiębiorcy. Powstała nawet inicjatywa, w której proponuje się rezygnację z innych dopłat unijnych na rzecz budowy kluczowego dla rozwoju regionu odcinka drogi szybkiego ruchu. Pokazuje to, jak ni zwykłe ważnym i strategicznym punktem jest wspomniany odcinek, który przyczyniłby się do rozkwitu gospodarki, a szczególnie turystyki.

W ostatnich latach głównym dochodem wielu państw stała się turystyka. Poszczególne kraje zabiegają nie tylko o turystów zagranicznych, ale także zachęcają swoich rodzimych konsumentów do spędzania wolnego czasu we własnym kraju. Do tego zaś nie wystarczą tylko drogi, reklamy ani patriotyzm gospodarczy. W tym przypadku niezbędna jest **infrastruktura turystyczna** na takim poziomie, jakiego oczekują turyści.

Polska niestety nie posiada greckiego słońca ani alpejskich stoków narciarskich, dlatego prowadzenie biznesu turystycznego w naszym kraju jest bardzo trudne. Dodatkowe utrudnienia stanowią nadmierne obciążenia biurokratyczne i szkodliwa działalność pseudoekologów, którzy zasłaniając się obroną natury, ograniczają rozwój turystyczny naszego kraju i tworzenie miejsc pracy w tej branży. W takiej sytuacji nikogo nie powin-

no dziwić, że Polacy na narty jadą na Słowację czy w Alpy, a nieznajdująca pracy w naszym kraju młodzież decyduje się na wyjazd za granicę.

Przykład 3

Za przykład polskiego marnotrawstwa może posłużyć projekt „Siedem Dolin”, zakładający połączenie istniejących już ośrodków narciarskich: Słotwiny, Jaworzyna Krynicka, Wierchomla. Zakłada on utworzenie ośrodka do którego nie tylko przyjeżdżałoby więcej Polaków, ale także turystów z Europy Zachodniej. Powstałoby także ok. 2 tys. miejsc pracy. Niestety, projekt ten nie może zostać zrealizowany. Więcej na ten temat na stronie www.siedemdolin.pl.

Do rozwoju gospodarczego kraju niezbędny jest odpowiedni rozwój rodzimego biznesu aortowego (proeksportowego). Aby w Polsce mogły się rozwijać rodzime firmy zdolne do konkutowania na rynku wewnętrznym i globalnym, musi w naszym kraju poprawić się również **infrastruktura biznesowa**. Warto poruszyć tutaj kilka kwestii, a w szczególności potrzebę odpowiedniego zaplecza wykształconych fachowców, zarówno w zakresie projektowania, jak i zarządzania. Obecnie w Polsce mamy deficyt menedżerów posiadających kompetencje do zarządzania polskimi spółkami, zwłaszcza za granicą.

Innym problemem w zakresie infrastruktury biznesowej, który wpływa negatywnie na rozwój gospodarczy naszego kraju, jest ograniczony dostęp do wiedzy. Poprawy wymaga m.in. współpraca przedsiębiorstw z uczelniami wyższymi, zaplecze targowo-wystawiennicze oraz dostęp do wiedzy patentowej.

W Polsce nie ma odpowiedniego zaplecza w postaci bazy targowo-wystawienniczej i kongresowej. Dla przykładu całkowita powierzchnia Targów Poznańskich – największego w Polsce kompleksu wystawienniczego – wynosi 82 tys. m². W Niemczech zaś zlokalizowanych jest co najmniej 7 międzynarodowych kompleksów targowych o powierzchni od 200 do 500 tys. m² każdy. Centra te zlokalizowane są w dogodnych dla zwiedzających miejscach, w pobliżu autostrad i międzynarodowych lotnisk, oferujących bezpośrednie połączenia lotnicze z wszystkimi europejskimi stolicami.

Dlaczego centra wystawiennicze są tak ważne w biznesie i gospodarce? Imprezy targowe dają przede wszystkim stosunkowo łatwy i tani dostęp do wiedzy dla rodzimych firm i lokalnej młodzieży. Ponieważ w naszym kraju nie ma światowego centrum targowego, zdolnego przyciągnąć wystawców i zwiedzających z całego świata, polscy przedsiębiorcy muszą wyjeżdżać na targi do Paryża, Monachium czy Londynu. To rodzi dodatkowe koszty, gdyż uczestnictwo w targach zagranicznych jest z reguły kilka razy droższe niż obecność na targach krajowych.

Centra targowe to nie tylko dostęp do wiedzy, ale także mocny filar rozwoju gospodarczego (tzw. przemysł targowy). Zagraniczni uczestnicy i wystawcy targowi korzystają z szeregu dodatkowych usług „okołotargowych”, świadczonych m.in. przez hotele, restauracje,

parkingi, taksówki, jak również z atrakcji turystycznych, wspierając przy tym lokalny biznes. Polska nie posiada takiego centrum, a to oznacza, że nie jesteśmy w stanie dostatecznie czerpać korzyści z przemysłu targowego. Dodatkowo Polacy i polskie rodzime firmy, zmuszeni korzystać z zagranicznych imprez targowych w innych krajach, wydają pieniądze i napędzają inne gospodarki.

Ważnymi elementami rozwoju rodzimych przedsiębiorstw są dostęp do wiedzy patentowej, prosta procedura zgłoszeń patentowych oraz możliwość rozstrzygania sporów patentowych we własnym rodzimym języku (w tym oprostowania i obalania patentów konkurencji, obrony w sądzie patentowym). Projekt jednolitego, europejskiego patentu przewiduje, że Polacy musieliby dochodzić swoich racji w sądach patentowych w Paryżu, Monachium lub w Londynie. Każda rozprawa sądowa prowadzona w innym kraju jest dużo trudniejsza, gdyż wymaga wskazania swoich racji w obcym języku oraz zatrudnienia dużo droższych zagranicznych adwokatów i rzeczników patentowych. To również koszty tłumaczeń, hoteli, restauracji, biletów lotniczych, taksówek. Takie rozwiązanie byłoby bardzo niekorzystne dla polskiej myśli twórczej i polskiej gospodarki. Oznacza to bowiem także niższe wynagrodzenia w Polsce, a wyższe w tych krajach, w których swoje siedziby mają sądy patentowe. Mamy nadzieję, że rząd polski nigdy nie podpisze tego projektu w takim kształcie, tak jak nie podpisały go władze Włoch i Hiszpanii.

Zaplecze biznesowe to także koszty energii, które w działalności produkcyjnej mają duże znaczenie. Energia w Polsce jest dużo droższa niż w zamożnych krajach Europy Zachodniej. Nasza polska wspólnota ekonomiczna płaci Rosji co najmniej 30% więcej za gaz niż np. Niemcy¹⁸. Również energia elektryczna w Polsce jest dużo droższa niż w innych europejskich krajach. Energia w naszym kraju oparta jest na węglu. Jeżeli zostaną wprowadzone w życie unijne przepisy zmuszające Polskę do opłat za emisję CO₂, nasza rodzima energia będzie jeszcze droższa. Jakie to przyniesie konsekwencje dla naszej gospodarki i naszej zamożności? Wiele polskich firm produkujących energochłonne wyroby upadnie, gdyż nie wytrzymają konkurencji z firmami z krajów sąsiednich i Bliskiego Wschodu, które takich kosztów nie ponoszą. Na takie skutki szczególnie narażona jest branża chemiczna.

Rozwojowi gospodarczemu naszego kraju mogłaby sprzyjać także dobrze rozwinięta **infrastruktura społeczna**, w tym przede wszystkim płatne usługi medyczne oferowane zagranicznym klientom. Niestety, system opieki zdrowotnej w Polsce jest tak skonstruowany, że szpitalom i prywatnym klinikom nie opłaca się pozyskiwać zagranicznych klientów i świadczyć im odpłatnych usług. Co więcej, wielu chorych wyjeżdża z Polski na wysokopłatne zagraniczne leczenie i to nie dlatego, że w Polsce nie mogliby być wyleczeni, ale z powodu ograniczeń, jakie nakłada na nich polski system leczenia.

Pamiętajmy, że każdy obcokrajowiec, który przyjeżdża do naszego kraju i wydaje tutaj swoje pieniądze – turysta, przedsiębiorca, pacjent, sportowiec, kibic, pielgrzym – przyczynia się do wzrostu naszych wynagrodzeń. Stwarzajmy więc dobre warunki do tego, aby obcokrajowcy czuli się u nas dobrze i bezpiecznie oraz chcieli do nas przyjeżdżać i w Polsce wydawać swoje pieniądze.

powód 16

Polscy przedsiębiorcy mają kilkadziesiąt razy mniejszy kapitał niż ich zachodni konkurenci



W polskich firmach kapitał przypadający na jednego zatrudnionego jest kilka razy mniejszy, w porównaniu z kapitałem przypadającym na jednego pracownika w firmach z państw Europy Zachodniej. Często proporcje te są nawet zbliżone do różnic w średnich wynagrodzeniach, czyli czterokrotne. Taka dysproporcja ma miejsce szczególnie w branżach, w których duże znaczenie ma efekt skali.

Z kolei jeżeli porównamy kapitał największych polskich przedsiębiorstw z ich bezpośrednimi zachodnimi konkurentami w danej branży, to kapitał naszych rodzimych firm jest co najmniej 20 razy mniejszy.

Dlaczego kapitał jest tak ważny w prowadzeniu działalności i rozwoju polskich firm rodzimych, a tym samym rozwoju polskiej gospodarki?

Przede wszystkim kapitał potrzebny jest do tego, aby stworzyć nowe miejsca pracy. Stworzenie jednego miejsca pracy w polskiej firmie produkcyjnej, mogącej konkurować na rynku globalnym, kosztuje od 100 tysięcy do kilku milionów złotych.

Co składa się na tak wielką sumę? Utworzenie nowego miejsca pracy to inwestycja w hale produkcyjne, maszyny i urządzenia, zaplecze socjalno-biurowe, kapitał obrotowy

i wiele innych kosztów, które przedsiębiorca musi ponieść, aby pracownik był w stanie wykonywać swoją pracę.

Przykład 1

Koszt budowy huty szkła okiennego wynosi 500 mln złotych. Może w niej znaleźć zatrudnienie maksymalnie 300 osób. Utworzenie jednego miejsca pracy wyniesie 1,7 mln złotych ($500 \text{ mln zł} : 300 \text{ osób} = 1,7 \text{ mln zł}$).

W fabryce okien dachowych koszt utworzenia jednego miejsca pracy to suma od 450 tys. zł do 450 tys. euro.

W wałbrzyskiej fabryce Toyoty koszt utworzenia miejsca pracy wynosi ponad 1 mln zł.

W firmie transportowej utworzenie stanowiska pracy dla kierowcy to koszt zakupu TIR-a, na co trzeba wydać 100 tys. euro.

Utrzymanie ciągłości produkcji wymaga kolejnych nakładów finansowych. Konieczne są m.in. zakup surowców do produkcji, poniesienie kosztów energii zatrudnienia pracowników. Przedsiębiorca posiadający własny kapitał nie musi pożyczać go z banku i nie płaci wówczas wysokich odsetek. Koszty odsetek zawarte są w cenie produktu, co obniża jego konkurencyjność.

Bardzo duży kapitał potrzebny jest na budowanie sieci dystrybucji (zawłaszcza za granicą), bez której żadna firma nie jest w stanie utrzymać się na rynku. Chodzi na przykład o konieczność udzielenia długich terminów płatności dla dystrybutorów lub „płacenia za miejsce na półce w markecie”, co jest częstą praktyką stosowaną w Europie. Producent, dysponując kapitałem, może zainwestować w sieć dystrybucji, oferować dłuższe terminy płatności. Dzięki temu zwiększa konkurencyjność swoich produktów, może je drożej sprzedać, a uzyskane w ten sposób środki przeznaczyć na wyższe wynagrodzenia pracowników.

Znacznie większe ryzyko ponoszą te firmy, które muszą finansować sprzedaż z kredytów bankowych. Nie tylko od pożyczonych pieniędzy spłacają odsetki, ale jeszcze nie mają pewności, czy otrzymają zapłatę za towar z odroczonego terminem płatności.

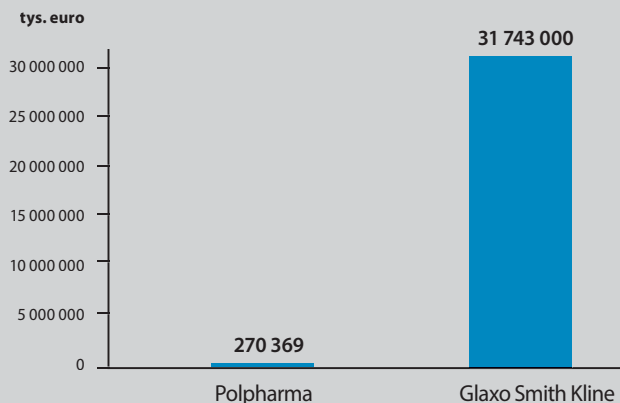
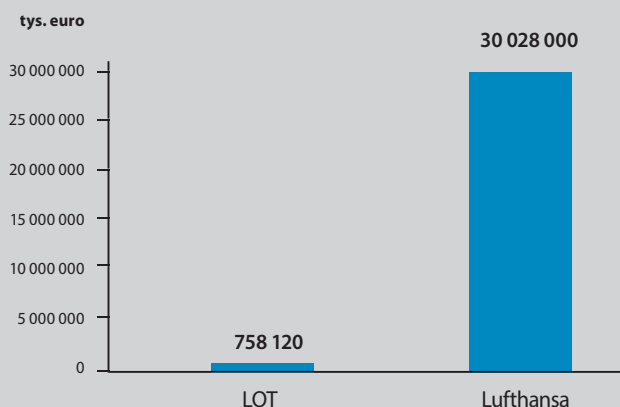
Kiedy dysponuje się odpowiednio dużym kapitałem, można zainwestować w zdobywanie kolejnych rynków i w ten sposób osiągać efekt skali, przekładający się na niższe koszty produkcji i sprzedaży. Zaoszczędzone w ten sposób środki można przeznaczyć na wyższe wynagrodzenia dla pracowników.

Zdarza się, że zachodnie koncerny, wchodząc na nowe rynki, nawet przez 10 lat sprzedają swoje produkty poniżej kosztów. Wszystko po to, aby zlikwidować lokalną konkurencję, podbić rynek w danym kraju, osiągnąć efekt skali na dystrybucji, a następnie czerpać zyski. Mogą sobie na to pozwolić, bo mają własny kapitał.



Dysponując własnym kapitałem, przedsiębiorcy mogą podejmować bardziej ryzykowne przedsięwzięcia, które zazwyczaj przynoszą większe korzyści. Dzięki temu są w stanie rozwijać własne firmy. Trudniej przedsiębiorcy zdecydować się na realizację projektu za pożyczone pieniądze, gdyż nie tylko ponosi on dużo większe koszty z tytułu ubiegania się o kredyt, ale także w przypadku niepowodzenia ponosi bardziej bolesne konsekwencje.

Wykres 24. Porównanie obrotów za 2014 r. firm polskich oraz ich zagranicznych konkurentów (tys. euro)



Opracowanie własne na podstawie danych finansowych firm

Najwyższy czas, aby w naszym kraju zmienić podejście do kapitału oraz osób, które ten kapitał posiadają i pomnażają. Obecnie przedsiębiorcy są postrzegani negatywnie. Dowodem na to są emocje, jakie pojawiają się przy publikacji rankingów najbogatszych Polaków. Listy te zazwyczaj spotykają się z negatywnym odbiorem społecznym. Przyczyniają się także do spekulacji, wątpliwości oraz tworzenia wokół przedsiębiorców atmosfery zawiści. Dodatkowo twórcy list przedstawiają je w taki sposób, aby wzbudzić sensację. Podawane bez odpowiedniego komentarza kwoty pobudzają wyobraźnię czytelników. Dziennikarze nie wyjaśniają, że kwoty te odzwierciedlają jedynie wartość hipotetyczną firmy, ocenę jej perspektyw. Firma czy też przedsiębiorca tymi pieniędzmi nie dysponuje, a tym bardziej nie są to pieniądze, które leżą na prywatnych bankowych kontach przedsiębiorców.

Rankingi najbogatszych przedstawiane są jednostronne. Nie pokazują, jak wielkie korzyści polskie społeczeństwo czerpie z posiadania naszego rodzimego kapitału i rodzimych firm globalnych. Nie uwzględniają także dużo większego wkładu w tworzenie miejsc pracy, rozwój regionu, a także rozwój polskiej wspólnoty ekonomicznej, jaki wnoszą polscy przedsiębiorcy w porównaniu z zagranicznymi inwestorami.

Obecnie powszechnie promuje się opinię, że kapitał nie ma narodowości i jest „globalny”. W rzeczywistości kapitał ma narodowość i narodowość kapitału ma znaczenie dla poziomu gospodarczego naszego kraju i naszej zamożności. To ma znaczenie również w procesach decyzyjnych, które odbywają się w wielu instytucjach finansowych i to najczęściej nie na terenie Polski. W większości przypadków decyzje co do udzielenia kredytu na rozwój polskiej firmy podejmowane są w centralach zagranicznych banków, a tym samym zagraniczne podmioty decydują o przyszłości Polski.



Nie można budować kapitalizmu bez kapitału.

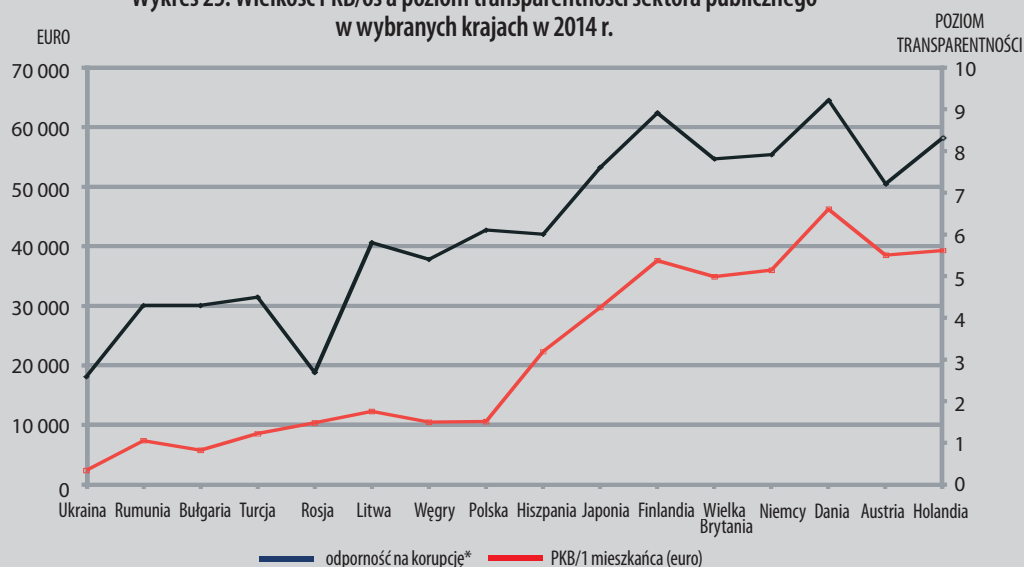
Polska potrzebuje dużych firm zdolnych do podejmowania wysokiego ryzyka, do zainwestowania w badania i rozwój eksportu. Firm, które pociągają za sobą małe i średnie firmy. Pojawia się pytanie, skąd polskie firmy mają wziąć kapitał, skoro polscy konsumenci wolą kupować produkty zagraniczne i w ten sposób powiększać kapitał zagranicznych gospodarek. Wspierając polskie produkty, polskie firmy i przedsiębiorców swoimi codziennymi decyzjami konsumenckimi, stworzymy i wspieramy polski kapitał narodowy, tym samym mamy znaczący wpływ na poprawę poziomu naszego życia.

powód 17

Negatywny wpływ korupcji na wielkość PKB, a tym samym wysokość naszych zarobków

Na **wykrzesie 25** zestawiono wielkość PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca (kolor czerwony) oraz odporność sektora publicznego na korupcję (kolor czarny). Odporność mierzona jest w punktach od 0 do 10, gdzie 10 oznacza całkowitą czystość i brak korupcji. Badanie zostało wykonane w 2014 roku przez Transparency International – międzynarodową organizację zwalczającą praktyki korupcyjne przede wszystkim w życiu publicznym.

Wykres 25. Wielkość PKB/os a poziom transparentności sektora publicznego w wybranych krajach w 2014 r.

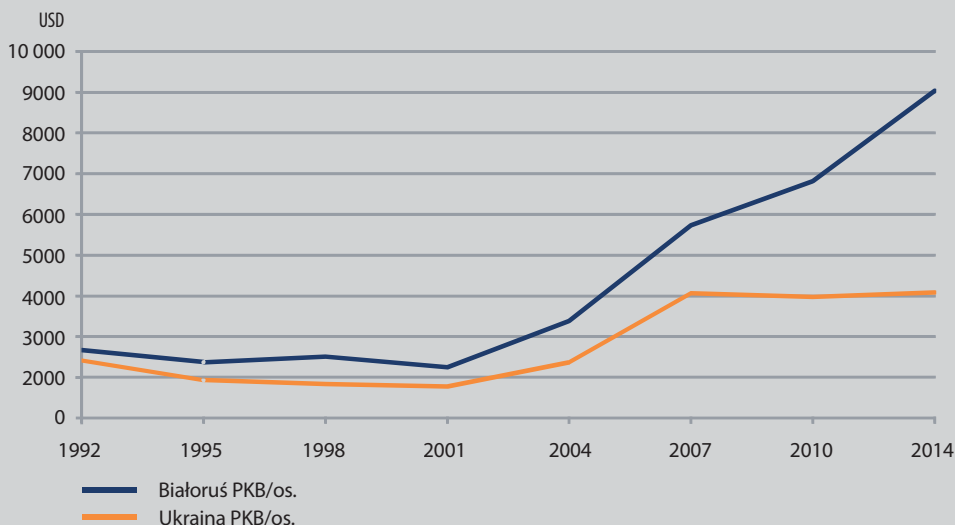


* (1) – niska odporność na korupcję,
(10) – wysoka odporność na korupcję

Opracowanie własne na podstawie danych Transparency International oraz danych Eurostatu

Z **wykresu 25** wynika, że **w krajach, w których korupcja jest niska, zarobki są wyższe** (np. Austria, Dania, Francja). Tam, gdzie potęguje się zjawisko korupcji, zarobki urzędników i obywateli są mniejsze (np. Ukraina, Rumunia).

Wykres 26. PKB/os na Białorusi i Ukrainie w latach 1992-2014 w USD



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

Negatywny wpływ korupcji na wzrost gospodarczy, a tym samym na zamożność społeczeństwa potwierdza także przykład Ukrainy i Białorusi. Ukraina oceniana jest jako jeden z najbardziej skorumpowanych europejskich krajów, natomiast państwo białoruskie w bardzo restrykcyjny sposób reaguje na wszelkie przejawy korupcji. Jaki jest tego skutek? Zgodnie z **wykresem 26**, w roku 1992 PKB/os. Ukrainy i Białorusi kształtowało się na podobnym poziomie, natomiast w roku



2014 ukraińskie PKB/os., a tym samym ukraińskie zarobki, były 2,5 raza mniejsze niż białoruskie.

Korupcja niszczy państwo i degradowuje wynagrodzenia. W krajach, w których korupcja jest niska, zarobki są wyższe.



Szczególnie negatywny wpływ na gospodarkę ma zjawisko urzędniczej korupcji. Zakłóca bowiem funkcjonowanie mechanizmów rynkowych. Wymusza ponoszenie dodatkowych kosztów przez pracodawców (m.in. poszukiwanie dojścia do urzędnika, uruchamianie kontaktów, znajomości czy szukanie sposobu na wręczenie łapówki). Z kolei urzędnik, zamiast rozpatrywać sprawę bez zbędnej zwłoki, przeciąga procedury, wydaje decyzje w ostatnim możliwym terminie oraz stara się wymusić wręczenie łapówki. Jeśli przedsiębiorcy nie dają się złamać, nasza wspólnota traci setki miejsc pracy.

Skorumpowany pracownik, urzędnik, podejmując decyzję, kieruje się indywidualnym interesem, a nie dobrem całej wspólnoty ekonomicznej.

Korupcję w Polsce generują także dotacje unijne. Unijne środki skierowane są do ograniczonej liczby podmiotów, przez co podlegają ocenie i weryfikacji przez przyznających, a to od ich przychylności zależy końcowy efekt. Dlatego dotacje najlepiej wykorzystywać na infrastrukturę, która służy całemu społeczeństwu.

Na rozwój korupcji w Polsce wpływ mają także zachodnie koncerny. Często do swoich oddziałów w Polsce zatrudniają byłych polityków, którzy ułatwiają im pozyskanie zleceń, zwłaszcza od firm państwowych. Nic dziwnego, że skorumpowana osoba będzie preferowała produkty z importu. Nierzadko zachodnie firmy posiadają specjalne fundusze, które przeznaczają na korumpowanie decydentów w mniej zamożnych krajach, tłumacząc się przy tym, że muszą dostosować się do panujących tam warunków.

Zjawisko korupcji występuje w różnych obszarach gospodarki, szczególnie tam, gdzie mamy do czynienia z brakiem konkurencji. Zdarza się, że pracownicy takich firm, zamiast rzetelnie wykonywać swoje obowiązki, wymuszają na klientach przekazywanie dodatkowych „zachęt” lub „dowodów wdzięczności” za pozytywne lub szybkie załatwienie sprawy.

Przykład

W Polsce na niektóre specjalistyczne zabiegi medyczne pacjenci oczekują w długich kolejkach i na swój termin czekają nawet pół roku lub dłużej. Taka sytuacja prowadzi do korupcji.

Jak zatem walczyć z korupcją?

Przede wszystkim należy rozwijać wolny rynek i wolną konkurencję we wszystkich możliwych obszarach. Trzeba także poprawić jakość obowiązującego prawa, aby było przejrzyste, jednorodne i w czytelny sposób regulowało kwestie związane z życiem gospodarczym. Takie rozwiązania nie dawałyby możliwości korupcji przez urzędników. Ponadto edukacja obywateli oraz transparentność administracji przyczyniają się do ograniczenia zjawiska korupcji.

Niektórzy usprawiedliwiają korupcję niskimi zarobkami, gdyż:

- mało zarabiający urzędnik chce sobie dorobić „prezenterem”;
- lekarz jedzie na zagraniczne „szkolenie” – wczasy za pieniądze zagranicznych koncernów farmaceutycznych, a potem w dowód wdzięczności przepisuje ich leki, nie zawsze lepsze i tańsze.

Zachowania korupcyjne to przejaw stosowania indywidualnej strategii przetrwania, bez myślenia o interesie wspólnoty gospodarczej. Wysoka korupcja na pewno przyczynia się do spadku średnich wynagrodzeń w kraju.

powód 18

Niski poziom zaufania społecznego

Niebagatelny wpływ dla rozwoju gospodarki, a tym samym budowanie dobrobytu, ma poziom społecznego zaufania. To ono kształtuje właściwe relacje międzyludzkie, ułatwia porozumiewanie się i sprzyja współpracy przy realizacji wspólnych celów.

Pozytywnym tego przykładem są zamożne kraje skandynawskie. 70% mieszkańców Norwegii, Danii i Szwecji deklaruje, że ma zaufanie do innych ludzi. To powszechne przekonanie pozwoliło na ukształtowanie świadomego społeczeństwa obywatelskiego, w którym obywatel czy firma nie oszukują, bo wiedzą, że oszukiwaliby samych siebie. Wszystkich łączy świadomość, że podatki się opłacają, bo szybko do nich wrócą jako świetne drogi, szkoły, lecznictwo, sprawna i życzliwa policja itd.

W Polsce wskaźnik zaufania znacznie odbiega od średniej europejskiej. To zapewne jedna z przyczyn dysproporcji w rozwoju gospodarczym między naszym krajem a zamożnymi państwami Skandynawii czy Europy Zachodniej.

Powszechne zaufanie społeczne stanowi smar i oliwę dla gospodarczego wzrostu.

Jakie są warunki sprawnego działania tego mechanizmu?

- **Odbiorca ufa dostawcy.** Wówczas mniej kosztują kontrole dostaw, krócej i taniej negocjuje się ceny i warunki współpracy.
- **Pracodawca ufa pracownikowi,** że ten rzetelnie i z zaangażowaniem wykonuje swoje obowiązki. Nie ma wówczas potrzeby wydawania dodatkowych środków na nadzorowanie pracownika. Kontrola spełnia wyłącznie funkcję informacji zwrotnej, związanej z wychwytywaniem pomyłek itp.

- **Pracownik ufa pracodawcy**, że ten dotrzyma warunków umowy zatrudnienia i wynagrodzenia, a wypracowane zyski zainwestuje w firmę, co w przyszłości przełoży się na powstawanie nowych, stabilnych miejsc pracy.
- **Partner w biznesie ufa współpracownikowi**, przez co łatwiej nawiązać współpracę, tworzyć aliance, klastry, grupy zakupowe, aby uzyskać korzyści z tytułu efektu skali, obniżyć koszty.
- **Wyborca ufa politykowi**, że ten działa w trosce o bezpieczeństwo i rozwój gospodarczy kraju.
- **Urzędnik ufa przedsiębiorcy**, że ten postępuje zgodnie z przepisami prawa, działając na rzecz rozwoju firmy oraz własnego kraju i dlatego nie kontroluje go zbyt często, bez potrzeby.
- **Klient ufa rodzimemu producentowi**. Jest przekonany, że kupuje produkt, który spełni jego oczekiwania i że zarobione pieniądze przedsiębiorca zainwestuje w rozwój oraz tworzenie kolejnych miejsc pracy.
- **Ustawodawca ufa swoim obywatelom** i nie tworzy opresyjnego systemu prawa, którego stosowanie jest niezwykle kosztowne i wymagające rozbudowanej urzędniczej machiny.

Jakie są konsekwencje powszechnego braku zaufania?

W przedsiębiorczości zaufanie wpływa na poziom kosztów związanych z zawieraniem umów (poszukiwanie i gromadzenie informacji, prowadzenie rozmów i podejmowanie decyzji, nadzorowanie realizacji oraz egzekwowanie praw i postanowień umowy) i funkcjonowaniem firmy (koszty nadzoru nad realizacją zarządzeń, pomiaru wydajności pracowników, przetwarzania informacji). **Koszty takie obciążają cenę produktu. Jeśli ceny krajowych towarów i usług nie będą konkurencyjne, polskich produktów nikt nie kupi. Gospodarka przestanie się rozwijać.**

Skoro zaufanie wpływa na wysokość wspomnianych kosztów, można przyjąć, że jego znaczenie jest dla gospodarki kluczowe. Społeczne zaufanie pomaga przecież tworzyć korzystny klimat do podejmowania działań związanych z ryzykiem, w tym inwestycji.

Społeczeństwa krajów o wysokim poziomie zaufania są bardziej efektywne i sprawniej funkcjonują. Zarówno rządzący, jak i obywatele takich państw czują się odpowiedzialni za system, którego są częścią.

Niski wskaźnik zaufania wśród polskiego społeczeństwa jest konsekwencją trudnych dziejów naszego narodu. Najpierw w czasach zaborów przez ponad 100 lat pozbawieni

byliśmy własnej państwowości. Pięćdziesiąt lat komunizmu to z kolei okres, kiedy państwo występowało przeciwko własnym obywatelom. Po 1989 roku nastąpiła w Polsce nowa rzeczywistość gospodarcza. Otworzyła się dla nas szansa zbudowania wspólnoty ekonomicznej, która powinna opierać się na zaufaniu. To właśnie ono jest niezbędnym elementem funkcjonowania nowoczesnych gospodarek.

Należy jednak pamiętać o tym, że **na zaufanie trzeba sobie zasłużyć**. Każdy z nas w pewnym momencie otrzymuje kredyt zaufania. Prezentując swoją wiedzę, wartości i postawę, dajemy gwarancję, że spełnimy oczekiwania, jakie ma wobec nas druga osoba i społeczeństwo. Jeśli odpowiedzialnie będziemy pełnić swoje społeczne role, zasłużymy na zaufanie w przyszłości, jeśli nie, utracimy je. Warto zastanowić się, czy my, Polacy, nie ufamy innym, bo sami nie postępujemy fair. Istnieje ścisła zależność między poziomem społecznego zaufania a rozwojem gospodarczym, który z kolei przekłada się na poziom średniego wynagrodzenia. Wzajemne zaufanie sprawia, że wspólnota jako całość jest bardziej efektywna, efektywniej też wytwarza swoje towary, dzięki czemu ma większe szanse na konkurencję na rynku krajowym i globalnym, wypracowanie zysków, które można zainwestować w rozwój i tworzenie nowych miejsc pracy.

Brak zaufania w relacjach pracodawca – pracownik sprawia, że koszty zatrudnienia są obciążone środkami finansowymi przeznaczonymi na system kontroli. W takiej sytuacji pieniądze, które mogłyby być przeznaczone na podwyżkę dla kontrolowanego, zarabia kontrolujący.

Przejawem braku zaufania i wspólnoty w działaniu na linii pracodawca – pracownik jest sposób wzajemnego postrzegania. Pracownik jest przekonany, że pracuje „na bogactwo przedsiębiorcy”, natomiast pracodawca uważa, że działa na rzecz tworzenia i utrzymywania stabilnych miejsc pracy. Tymczasem obydwoj pracują dla siebie i dla dobra naszej wspólnoty ekonomicznej.

Wyznacznikiem poziomu społecznego zaufania jest sprawność państwa. Kiedy działające w jego imieniu struktury zawodzą, wówczas obywatel przestaje identyfikować się z państwem jako ekonomiczną wspólnotą. W ciągu ostatnich dwudziestu lat zaufanie społeczne jest dobrem nagminnie trwonionym przez rządzących. Afera Rywina, afera hazardowa odkryły patologiczny system tworzenia prawa podporządkowanego wąskim grupom interesów. Fala bankructw biur podróży czy afera związana z Amber Gold pokazała z kolei, że państwo nie jest w stanie stworzyć sprawnego systemu regulacji chroniącego swoich obywateli. To po stronie państwa leży stworzenie takich mechanizmów, które nie dopuszczają do funkcjonowania na rynku nieuczciwych podmiotów gospodarczych.

Jeżeli obywatele chcą mieć lepsze państwo, muszą się nim bardziej interesować i przykładać większą uwagę m.in. do wyborów parlamentarnych i samorządowych.

powód 19

Niska siła nabywcza polskiego społeczeństwa

To przypomina „błędne koło”: niski PKB = niskie zarobki = niska konsumpcja = niski PKB

PKB = konsumpcja w Polsce + (eksport – import)
+ inwestycje + wydatki rządowe

Jak to przerwać?

Powróćmy do punktu wyjścia naszych rozważań, czyli wartości PKB/os. W przybliżeniu określa ona średnie wynagrodzenie przypadające na obywatela danego kraju. Ponieważ PKB w Polsce jest niski mało zarabiamy. Skoro mało zarabiamy, mało konsumujemy i nie dajemy innym zarobić, mało korzystamy z usług rzemieślników, z restauracji, rzadziej wyjeżdżamy na wakacje w porównaniu z konsumentami z bogatych krajów.

Z przytoczonej definicji PKB wynika, że wartość konsumpcji jest bardzo ważnym składnikiem wpływającym na jego wielkość. Jeśli w kraju konsumujemy mało, w niewielkim stopniu przyczyniamy się do wzrostu PKB. Ponieważ zarabiamy mało, często szukamy tańszych towarów z importu, co dodatkowo (zgodnie z powyższą definicją) działa na niekorzyść dla naszego Produktu Krajowego Brutto.

Ktoś nieobeznany w zasadach ekonomii mógłby pomyśleć, że aby doprowadzić do wzrostu PKB, trzeba więcej konsumować, czyli wydawać więcej pieniędzy. Gdybyśmy mieli ich więcej, moglibyśmy za nie więcej kupić. Wtedy wzrósłby PKB, wzrosłyby też nasze wynagrodzenia. Moglibyśmy więcej konsumować, a przez to napędzalibyśmy wzrost gospodarczy. Czy w ten sposób wpadlibyśmy w „koło wiecznej szczęśliwości”? Niestety, nie tędy droga. Wyjaśnijmy, dlaczego. Idąc dalej tokiem rozumowania naszego „ekonomicznego laika”, pieniądze na zwiększoną konsumpcję możemy uzyskać, dosta-

jąc podwyżkę, można je też dodrukować albo od kogoś pożyczyć. Zastanówmy się jednak, co stałoby się wówczas z naszą gospodarką i naszymi zarobkami?

Sztuczne podniesienie wynagrodzeń

Wyobraźmy sobie, że nagle pensje w naszym kraju wzrastają dwukrotnie. W tej sytuacji polskie produkty obciążone wysokimi kosztami pracy stają się niekonkurencyjne wobec towarów zagranicznych. Nie można ich więc wyeksportować. Trudniej także sprzedać je w kraju, bo konsument wybrałby tańsze produkty z importu. W konsekwencji polscy producenci zmuszeni są zamknąć zakłady, a zagraniczni inwestorzy przenoszą swoje zakłady produkcyjne do tańszych krajów. Polacy tracą pracę, rośnie liczba bezrobotnych, a rynek pracy wymusza obniżkę wynagrodzeń. Teoretycznie można temu zapobiec, zabraniając kupowania obywatelom zagranicznych produktów i wyjazdów na urlopy do innych krajów. W praktyce takie rozwiązanie jest niemożliwe.

Sztuczne podniesienie wynagrodzeń spowoduje utratę miejsc pracy. Wzrost płac musi być poparty wzrostem indywidualnej efektywności pracy i siłą gospodarki wspólnoty ekonomicznej, w której żyjemy.



Dodruk pieniędzy

Sztuczny wzrost konsumpcji następuje także wówczas, kiedy wzrost pensji jest wynikiem dodrukowania przez państwo pieniędzy. Ten scenariusz zawsze jednak prowadzi do inflacji i głębokiego kryzysu gospodarczego. Z tym zjawiskiem mieliśmy do czynienia w latach 80., kiedy inflacja sięgała 500% rocznie.


Dodruk pieniędzy może być uzasadniony tylko wtedy, gdy wprowadza się reformy, które pobudzą rozwój gospodarczy oraz kiedy konsumenci są na tyle świadomi, że nie wywozą od razu dodrukowanych pieniędzy za granicę (poprzez wczasy zagraniczne, zakup towarów konsumpcyjnych z importu).

Konsumpcja „na kredyt”

Ożywienie konsumpcji może być także skutkiem wydawania przez państwo i jego obywateli pożyczonych pieniędzy. Jednak i ten wariant zawsze prowadzi do finansowego krachu, czego najlepszym przykładem jest aktualna sytuacja gospodarcza Grecji i kryzys światowy. Przychodzi taki czas, kiedy już nikt więcej nie chce nam pożyczać, a trzeba zacząć spłacać długi wraz z odsetkami. Z takim właśnie scenariuszem mamy obecnie do czynienia w naszym kraju. Państwo polskie w ostatnich latach zadłuża się coraz bardziej, a nasze zadłużenie rośnie szybciej niż siła polskiej gospodarki. Kiedyś będziemy musieli spłacić nie tylko zaciągnięty dług, ale również odsetki od tego długu. Odbędzie się to kosztem naszych wynagrodzeń. Państwo jeszcze bardziej obciąży nasze wynagrodzenia i wydatki, stąd nasza siła nabywcza spadnie. Jaki z tego wniosek? Aby osiągnąć trwałą

wzrost gospodarczy, a tym samym trwały wzrost naszych wynagrodzeń, trzeba najpierw efektywniej produkować i wytwarzać produkty lub usługi, za które chętnie zapłacą konsumenci z Polski i innych krajów. Jeżeli będzie rosła ilość odbiorców, polscy producenci będą mogli więcej produkować, a tym samym będą potrzebowali więcej pracowników. Wzrost zapotrzebowania na pracowników spowoduje wzrost wynagrodzeń. Większa produkcja z kolei pozwoli na większą efektywność firmy i pracownika, a tym samym uzyskiwanie korzyści z tytułu efektu skali. Firmy będą w stanie obniżyć inne koszty bez podnoszenia cen produktów. Przedsiębiorców stać będzie na wyższe wynagrodzenia, a rynek pracy wymusi podwyżki. Wzrost wynagrodzeń będzie wówczas oparty na efektywności, a nie na kredycie. **Tego procesu nie da się odwrócić.**

Siła nabywcza obywateli jest wprost proporcjonalna do siły gospodarki państwa. Tylko przez wzrost efektywności gospodarczej całej naszej wspólnoty ekonomicznej stawiącej przeciw jeden organizm, można podnieść średnie wynagrodzenie w kraju. Jak to zrobić? I jak zwiększyć siłę nabywczą obywateli? Dopóki polskie produkty będą gorzej postrzegane w naszym rodzimym kraju aniżeli te pochodzące z importu, siła nabywcza polskiego społeczeństwa będzie niższa.



Zamożniejszy konsument jest w stanie więcej wydać. Im więcej zamożniejszych ludzi jest w Polsce, tym wyższa jest konsumpcja w Polsce, rośnie PKB i automatycznie rosną średnie wynagrodzenia. Warunkiem jest, aby ci zamożni ludzie konsumowali swoje bogactwo.

Poza tym musimy tworzyć warunki do tego, aby bogaci ludzie z innych krajów (np. emeryci) bądź nasi rodacy przebywający na emigracji chcieli zamieszkać w Polsce. Wtedy, wydając w naszym kraju swoje pieniądze, będą powiększać nasz PKB i tworzyć bogactwo w naszym państwie.

powód 20

Opóźnienia w procesach prywatyzacji i wprowadzaniu trudnych reform

W Polsce jeszcze zbyt dużo przedsiębiorstw pozostaje w rękach państwa. Historia dowiodła, że przedsiębiorstwa prywatne są o wiele sprawniejsze od przedsiębiorstw państwowych – firmy prywatne są taniej zarządzane, szybciej podejmowane są w nich decyzje, a ich strategia jest długofalowa – przewidziana na kilka lat do przodu. W firmach państwowych menedżer zarządzający rozliczany jest za wyniki osiągnięte w danym roku, strategia firmy często podporządkowana jest interesowi aktualnie rządzącej partii politycznej, a nie całej wspólnoty (państwu) w dłuższej perspektywie.

W „rękach państwa” powinny pozostać jedynie przedsiębiorstwa ze strategicznych gałęzi, z zakresu infrastruktury, zabezpieczenia energetycznego kraju, a szczególnie tam, gdzie nie da się ograniczyć pozycji monopolistycznej.

Zdecydowana większość polskich przedsiębiorstw państwowych powinna już być dawno sprywatyzowana, ale w taki sposób, aby pozostały w polskim zarządzaniu (jak to jest w przypadku firmy PESA z Bydgoszczy). Przedsiębiorstwa te dużo szybciej rozwijałyby się, tworząc nowe miejsca pracy, zwłaszcza że wiele z nich posiada dobrą markę i wystarczająco duży efekt skali na rynku polskim.

Sprzedaż polskich firm państwowych zagranicznym inwestorom ma sens tylko wówczas, gdy w danej branży duże znaczenie ma tzw. „efekt skali”, którego to polskie przedsiębiorstwo samo nie jest w stanie powiększać. Dzięki zagranicznemu inwestorowi zdolności konkurencyjne przedsiębiorstwa poprawią się.

Sprzedaż polskich przedsiębiorstw inwestorom, których właścicielem jest inne państwo lub fundusze inwestycyjne, niewiele zmienia w sprawności zarządzania tą firmą. Two-

rzy to sytuację, gdy bezpowrotnie pozbawiamy się możliwości konkurencyjności Polski w danej branży.

W sytuacjach, kiedy nie ma optymalnego kupca, który dawałby nadzieję na dalszy rozwój firmy na arenie międzynarodowej, lepiej byłoby, aby takie firmy dalej pozostały państwowe. Lecz aby politycy nie ograniczali ich rozwoju, należałoby je oddać w zarządzanie specjalnie utworzonym polskim funduszom powierniczym.

Sprzedaż polskiej firmy, która posiada w Polsce pozycję dominującą lub monopolistyczną, w ręce zagranicznych inwestorów jest szkodliwa dla Polski. Prowadzi to tylko do podniesienia cen na jej produkty bądź usługi. Sytuacja taka miała miejsce po sprzedaży Polskich Kolei Linowych i KG Jaworzyna Krynicka angielskiemu funduszowi inwestycyjnemu MID EUROPA.

Innym przykładem jest sposób prywatyzacji polskich cukrowni, w wyniku którego Polacy musieli jeździć do Niemiec po cukier, gdyż tam był tańszy.

Jeśli przy prywatyzacji uwzględnia się jedynie cenę zakupu, to ogranicza się możliwość konkurowania polskim inwestorom, którzy nie dysponują takim kapitałem, jak zagraniczne firmy. Te zaś nie muszą na to zaciągać kredytów, jak polscy inwestorzy, gdyż mają wolne środki i nie muszą ponosić dodatkowego ryzyka związanego z kredytowaniem.

Z procesem prywatyzacji wiąże się kwestia reformy polskiej służby zdrowia. Sprywatyzowanie opieki medycznej w Polsce zapewne podniosłoby jakość usług świadczonych w szpitalach, przychodniach i innych placówkach medycznych. Wówczas nie tylko Polacy mieliby dostęp do opieki lekarskiej na wysokim poziomie, ale także mieszkańcy bogatych europejskich krajów mogliby odpłatnie korzystać z polskich placówek medycznych. Z kolei wysoki poziom naszych szpitali i klinik przyciągnąłby z powrotem do naszego kraju polskich lekarzy, którzy obecnie rozwijają swoje umiejętności za granicą.

Służba zdrowia to olbrzymia część gospodarki, na której państwo powinno zarabiać, a nie dopłacać do niej. Jej prywatyzacja wprowadziłaby do tej dziedziny konkurencję, która wymusiłaby obniżenie cen na usługi medyczne, podniosła ich jakość oraz dostępność, a przy tym zlikwidowała korupcję. Na tym wszystkim skorzystaliby pacjenci i cała nasza wspólnota ekonomiczna.

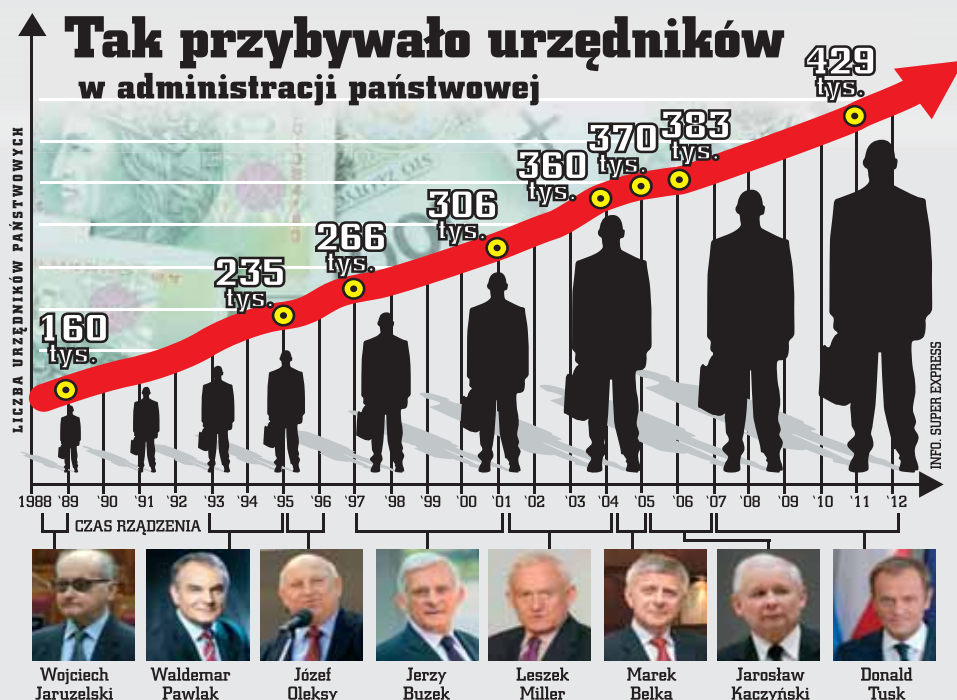
Podobną sytuację można zaobserwować w przemyśle górniczym. Od kilkunastu lat nie zostały w nim przeprowadzone reformy służące polepszeniu sytuacji kopalń. Trudno dzisiaj zrozumieć próby blokowania przez rząd sprzedaży nierentownych kopalń. Prywatny inwestor z pewnością zrestrukturyzowałby daną kopalnię, obniżył koszty wydobycia, aby kopalnia mogła przynosić zyski. A państwo, zamiast ciągle dopłacać do kopalń, mogłoby czerpać zyski z podatków CIT oraz PIT.

Tworzenie dobrobytu wymaga także odpowiedniej świadomości i wiedzy. Jako kraj przeszliśmy przez zasadnicze etapy transformacji: najpierw zupełnie sami, potem jako członek Unii Europejskiej. Teraz weszliśmy w etap szczególny – skończyły się czasy, gdy popyt był wyższy od podaży w naszym kraju. Kilka lat temu weszliśmy w gospodarkę, w której nastąpiło nasycenie produktami – to włączyło nas w świat krajów, w których już się nie dostarcza produktu do klienta, ale trzeba mu ten produkt sprzedać w środowisku konkurencyjnym. Aby to robić, – potrzebna jest wiedza i umiejętności – wtedy dołączymy do krajów wysoce konkurencyjnych. A to wymaga zmiany myślenia, działania oraz wiedzy i narzędzi, które trzeba zdobyć. I świadomości społeczeństwa w tym obszarze. To kolejny etap transformacji.

powód 21

Marnotrawstwo potencjału i pieniędzy naszej państwowej wspólnoty

Rysunek 6.



Opracowanie własne na podstawie publikacji z dnia 21.03.2013 r. Super Express

Największym polskim marnotrawstwem jest marnowanie potencjału ludzkiego. Wielu wykształconych Polaków, nie mogąc rozwijać się w swoim kraju, wyjeżdża do innych wspólnot gospodarczych i tam buduje ich zamożność.

Kolejnym przejawem marnotrawstwa pieniędzy naszej całej wspólnoty ekonomicznej jest przerost administracji państwowej i samorządowej. Nadmiar urzędników nie przekłada się na lepszą jakość usług publicznych, a często wręcz utrudnia rozwój gospodarczy naszego kraju oraz dodatkowo w coraz większym stopniu obciąża budżet Polski. Na załączonym niżej obrazie widać, jak na przestrzeni lat rosła liczba urzędników w naszym państwie.

Podsumowanie

Jeżeli my, Polacy, chcemy, aby nasza wspólnota dalej rozwijała się gospodarczo i pod względem ekonomicznym zbliżała się do zamożnych krajów Unii Europejskiej, musimy zmienić sposób postrzegania własnego państwa. Musimy także zacząć interesować się gospodarką naszego kraju.

Powinniśmy mniej myśleć o tym, jakie maksymalne korzyści „wyciągnąć” dla siebie z naszej wspólnoty, a więcej o tym, co razem możemy zrobić dla gospodarki naszego kraju, czyli budować kapitał społeczny i wykorzystać jego synergę. Wszyscy pracujemy dla siebie nawzajem. Jeśli będziemy więcej wywarzać staniemy się bardziej konkurencyjni. Złowić rybę musi ten, który jest najlepszy, czyli współpracujący zespół.

Musimy także docenić to, że jesteśmy w Unii Europejskiej, ale również pamiętać o tym, że reguły gospodarcze, jakie funkcjonują w Unii, zostały ustalone przez zamożne kraje i po to, aby w pierwszej kolejności im służyły. **Na wolnym rynku zawsze wygrywa większy kapitał i kraje, które mają świadomych ekonomicznie obywateli.** Niestety, Polska posiada niewiele rodzimych firm globalnych, brak jest również w Polsce w pełni świadomego ekonomicznie społeczeństwa, czyli brak jest kapitału społecznego.

Nasz kraj otrzymuje z UE średnio 10 mld euro, czyli 40 mld złotych rocznie. Równocześnie z naszego kraju co roku inwestorzy zagraniczni wyprowadzają ok. 100 mld zł, a w samych dywidendach ok. 40 mld zł. Jeżeli przeliczymy to na jednego obywatela zatrudnionego w gospodarce, to okazuje się, że aby zrealizować wypływ tych środków do innych wspólnot ekonomicznych, przeciętny Polak musi rocznie wypracować ok. 7 tys. zł. na powiększenie bogactwa innych zamożniejszych państw.

Jeżeli nie zmienimy naszego podejścia do budowania własnej wspólnoty ekonomicznej, jaką jest Polska, to oprócz podatków PIT, CIT, VAT, akcyzy będziemy płacić coraz wyższe tzw. „podatki korporacyjne”. Są one zapłatą za usługi korporacyjne dla zagranicznych koncernów, które zaspokajają nasze potrzeby. Podatki te mogą sięgać od 5% do 30% wartości zakupionych przez nas ich produktów, nawet jeżeli zostały one wyprodukowane w Polsce.

Jeżeli uwzględnimy fakt, że jesteśmy krajem zadłużonym na kwotę ok. 64 tys. zł na obywatela pracującego w gospodarce, a z tytułu samych odsetek od zadłużenia rocznie musimy oddać po ok. 2,9 tys. zł, to jeżeli nic się nie zmienia, na pewno będziemy obywatelami drugiej kategorii pod względem wynagrodzeń w Unii Europejskiej.

Kryzys gospodarczy jest dla nas jedną z szans, gdyż teraz właśnie zaczynamy się zastanawiać i szukać odpowiedzi na następujące pytania:

Dlaczego jedne kraje upadają (jak np. Grecja), a inne dobrze się rozwijają (np. Niemcy, Dania)?

Dlaczego statystyczny Duńczyk czy Niemiec wytwarza 4 razy więcej PKB/os. niż Polak czy Grek?

Dlaczego w ostatnich 6 latach nasz polski PKB/os. w euro wzrósł jedynie o 12,63%, niemiecki o 13,56%, a szwajcarski o 31,84%?

Dlaczego nasza polska wspólnota ekonomiczna jako całość jest tak mało wydajna w porównaniu z innymi wspólnotami gospodarczymi konkurującymi na wspólnym europejskim rynku, a także na rynku globalnym?

W czym my, Polacy, jesteśmy gorsi od innych, skoro mamy idealne położenie geograficzne, niższą średnią wieku niż Niemcy czy Duńczycy?

Dlaczego nie wykorzystujemy szansy, jaką dało nam uczestnictwo w Unii Europejskiej, a wręcz przeciwnie – patrząc długofalowo – być może więcej na tym tracimy?

Wielu młodych Polaków w wieku produkcyjnym bezpowrotnie opuszcza nasz kraj, ponieważ nie znajduje zatrudnienia w Polsce. Łączna wartość dotacji unijnych jest dużo mniejsza od kwoty, jaka zostałaby przez nich wpłacona do polskiego budżetu, gdyby znaleźli pracę w kraju (niezapłacone podatki i składki). Dlaczego tej pracy w Polsce nie ma?

Bezsensownie zadłużamy nasz kraj. Państwowe kredyty i unijne dotacje przeznaczamy na bieżącą konsumpcję, a nie na tworzenie trwałych miejsc pracy i poprawę konkurencyjności naszego kraju na arenie międzynarodowej.

Dlaczego, biorąc pod uwagę PKB, nie rozwijamy się w tempie co najmniej 10% rocznie? Tylko wówczas, za co najmniej 15 lat, mielibyśmy szansę dogonić najbogatszych.

W ostatnich latach wzrost PKB wspomagała między innymi konsumpcja finansowana przez kredyty państwowe i samorządowe, dotacje unijne oraz środki od Polaków pracujących za granicą. Pytanie, co stanie się, gdy skończą się unijne dotacje i trzeba będzie spłacać coraz większy kredyt, bez możliwości dalszego zadłużania się. Przyjdzie kiedyś taki moment, że będziemy zdani wyłącznie na własne siły. I co wówczas? „Dzikie zwierzę hodowane w zagrodzie, w którym zaniknie instynkt przetrwania, wypuszczone na wolność ginie”.

My, Polacy, nieustannie mówimy, że chcielibyśmy zarabiać więcej. Realizacja tego zamierzenia jest realna, pod warunkiem że wspólnie będziemy działać na rzecz wzrostu gospodarczego naszego kraju. Musimy też nauczyć się postrzegać państwo jako eko-

onomiczną wspólnotę, której członkowie chcą razem realizować jasno wytyczony cel – budowanie dobrobytu. Stanie się to możliwe, kiedy wszyscy zechcemy sięgnąć po **rezerwy gospodarczego rozwoju ukryte w ekonomicznej, obywatelskiej wiedzy**. Tylko wtedy będziemy w stanie zrozumieć przyczyny słabości naszego wolnego rynku. Jednak, aby coś naprawić, trzeba najpierw postawić właściwą diagnozę, zastanowić się nad przyczyną negatywnych zjawisk. Tylko wtedy można je wyeliminować lub osłabić ich działanie. Potrzeba nauki racjonalnego podejścia do gospodarki (racjonalizmu gospodarczego). Dotyczy to wszystkich, bez wyjątku:

- polityków, aby tworzyli dobre prawo, służące rozwojowi kraju, aby rodzime przedsiębiorstwa mogły być konkurencyjne w kraju i za granicą.
Polityka tylko wtedy służy ludziom, kiedy służy gospodarce. Bo w gospodarce tworzą się dochody i zamożność społeczeństwa. Potrzeba mądrej wspólnotowej polityki poszerzania swobody i wolności gospodarczej;
- urzędników i sędziów, aby stosowali prawo tak, by służyło obywatelom i gospodarce, a nie działali przeciwko nim;
- przedsiębiorców, aby mieli motywację do dalszego rozwijania swoich firm już nie z powodów zaspokajania swoich potrzeb, lecz potrzeby rozwoju kraju;
- pracowników, aby wiedzieli, co ma wpływ na wzrost ich wynagrodzeń, podnosili swoje kwalifikacje oraz dbali o efektywność własnych przedsiębiorstw;
- konsumentów, aby wiedzieli, jak efektywnie wydawać swoje pieniądze, aby powiększyć PKB oraz aby część wydawanych przez nich pieniędzy do nich powróciła;
- środowisk opiniotwórczych, aby mogły dalej przekazywać społeczeństwu wiedzę o gospodarce;
- wyborców, aby świadomie uczestniczyli w wyborach, a znajomość ekonomicznych reguł funkcjonowania wspólnoty dała przyzwolenie rządzącym na przeprowadzenie potrzebnych reform w kraju, takich jak: reforma służby zdrowia, emerytalna, szkolnictwa wyższego, ochrony środowiska.

Jeśli wszyscy podążymy w tym samym kierunku, będziemy mogli z powodzeniem współzawodniczyć zarówno z innymi, zamożniejszymi krajami na wspólnym obszarze gospodarczym, jakim jest Unia Europejska, jak i jako członkowie Unii Europejskiej konkurować na rynku globalnym.

Dziś potrzebna jest **Solidarność II**, tym razem przy budowaniu polskiej wspólnoty ekonomicznej. Niniejsze opracowanie nie przedstawia krytyki obecnej sytuacji gospodarczej naszego kraju. Chcemy, aby było ono inspiracją do budowania zamożności, aby te 21 powodów zostało odebranych jako kolejne rezerwy wzrostu gospodarczego, po które teraz sięgniemy. Dzięki temu nasz dobrobyt może zwiększyć się średnio o 5 – 7% w skali roku. Zachęcamy do dyskusji na temat zaprezentowanych tez i zadawania pytań. Odpowiadając na Państwa wątpliwości, będziemy starali się uzupełniać powyższy materiał.

Jeśli Twoim zdaniem są jeszcze inne przyczyny tego, że w Polsce zarabiamy mniej niż w krajach Europy Zachodniej, napisz do nas na adres:

biuro@pomysloprzyszlosci.org.

Najciekawsze postrzeżenia zostaną opublikowane.



Pytania i odpowiedzi

? Pytanie 1

Dlaczego w Polsce brak jest miejsc pracy, a są one w krajach Europy Zachodniej i to lepiej płatne?



Odpowiedź na to pytanie można uzyskać, analizując każdy z powodów podanych w niniejszym opracowaniu.

Polska, przystępując do Unii Europejskiej i do światowych organizacji handlu, otworzyła swoje granice dla większości towarów i usług pochodzących z całego świata. Jednak w światowej rywalizacji gospodarczej pomiędzy państwami wielu polskim firmom trudno jest wyprodukować i sprzedać swoje produkty nawet na polskim rynku.

Skoro nasze potrzeby (polskich konsumentów) zaspokajają inne wspólnoty ekonomiczne, nie powstają u nas nowe miejsca pracy, tylko w tych innych wspólnotach. Pytanie, dlaczego my, Polacy, nie zaspokajamy potrzeb innych wspólnot i w ten sposób nie tworzymy u siebie miejsc pracy?


O tym właśnie jest ta książka.

Odwołajmy się do jednego z przykładów. My, Polacy, masowo jeździmy na narty do Austrii czy Włoch. Jednym z obiektywnych powodów są wyższe góry i chęć poznania nowych regionów. Do naszego kraju w tym samym celu przyjeżdża znikoma ilość turystów. Polska też mogłaby przygotować ciekawą ofertę narciarską dla własnych i zagranicznych turystów, ale nie pozwalają na to polscy urzędnicy. Inwestor, który chciałby w kraju wybudować wyciągi i trasy narciarskie, musi zdobyć ponad 20 różnego rodzaju

pozwoleń. Do każdego pozwolenia potrzebne są opinie ekspertów. Jeżeli do kosztów uzyskania pozwoleń i ekspertyz dodamy koszty opłat za zamianę przeznaczenia gruntu, to całkowity koszt przygotowania inwestycji może być nie mniejszy niż koszt zakupu krzeselkowego wyciągu narciarskiego. W innych krajach tego typu uciążliwości dla inwestorów nie istnieją. Uwzględniając fakt, że sezon narciarski w Polsce jest krótszy niż w Alpach, karnet na wyciągi w Polsce musi być droższy niż w Austrii. W tej sytuacji zagraniczni turyści raczej nie decydują się na narciarski urlop w Polsce, a budowa w Polsce stacji narciarskich jest obciążona ogromnym ryzykiem.

Jeżeli my, Polacy, chcemy się dalej rozwijać i pod względem ekonomicznym zbliżyć do zamożnych krajów Unii Europejskiej, musimy zmienić sposób postrzegania własnego państwa i podejść racjonalnie do gospodarki naszej polskiej wspólnoty ekonomicznej.

Pytanie 2



Wydaje się, że to poniekąd błędne koło: kupuje się rzeczy „obce”, bo są tańsze, ponieważ mało się zarabia, a mało się zarabia, bo mało się kupuje rodzimych produktów, które są drogie. Jestem przekonany, że wiele osób uważa rodzime produkty za najlepsze, a mimo to wybiera zagraniczne, bo ma określony budżet i musi się w nim zmieścić, czyli właśnie efektywnie wydawać pieniądze.

Celem naszej edukacji jest to, aby klient w momencie podejmowania decyzji o zakupie pamiętał o BONUSIE, który do niego wróci. Nie zawsze to, co najtańsze na pierwszy rzut oka, jest najbardziej opłacalne i najbardziej korzystne...

Z przeprowadzonych badań na temat preferencji zakupowych Polaków wynika, że:

- 82% klientów zwraca uwagę na cenę produktu i opłacalność zakupu,
- 59% zwraca uwagę na jakość produktu,
- 37% zwraca uwagę na markę,
- **13% polskich konsumentów przy zakupie zwraca uwagę na pochodzenie produktu.**

Oznacza to, że tylko 13% konsumentów w Polsce dokonuje pełnej analizy opłacalności dokonywanego zakupu.

W uproszczeniu można przyjąć, że w produktach wyprodukowanych w Polsce przez polskie firmy jest co najmniej 10 – 20% więcej wartości dodanej w Polsce niż w produktach wyprodukowanych w Polsce przez zagraniczne koncerny, a więc o tyle więcej korzyści otrzymuje polski konsument. Dlatego też ważne jest, aby przy dokonywaniu konsumenckich wyborów interesować się dodatkowymi korzyściami, w miarę możliwości je uwzględniać i w ten sposób podnosić własny poziom życia oraz całej wspólnoty.

? Pytanie 3

W czym jest lepszy biznes aortowy (prorozwojowy) od biznesu wtórnego, skoro powinien być inaczej traktowany przez państwo?



Obydwa rodzaje biznesów są jednakowo ważne dla rozwoju gospodarczego wspólnoty. Jednak biznes wtórny przeważnie konkuruje wewnątrz danej wspólnoty, czyli jeżeli jedna firma upada, to jej rolę przejmuje inna firma z tej samej wspólnoty, np. jeżeli upadnie jeden sklep osiedlowy, to w jego miejsce powstanie drugi.

Natomiast w biznesie aortowym (który jest aortą gospodarki) najczęściej polskie firmy konkurują z firmami spoza wspólnoty. Jeśli rodzima firma upadnie lub się nie rozwinie, jej rolę może przejąć firma spoza polskiej wspólnoty ekonomicznej. Wtedy automatycznie wartość dodana oraz miejsca pracy opuszczają polską wspólnotę.

W biznesie aortowym dużo większe znaczenie ma efekt skali. Im większa firma, tym posiada mniejsze jednostkowe koszty produkcji i sprzedaży, a przez to może oferować swoje produkty taniej. Polskie firmy pozostawione same sobie nie osiągną niezbędnego efektu skali, aby być konkurencyjnymi na rynku globalnym. Potrzebne jest tutaj wsparcie rodzimych konsumentów i państwa polskiego.

Biorąc również pod uwagę fakt, że jedno miejsce pracy w biznesie aortowym (prorozwojowym) generuje do pięciu miejsc pracy w biznesie wtórnym, to w przypadku upadku firmy z biznesu aortowego (prorozwojowego) pracę stracą także osoby zatrudnione w biznesie wtórnym danej wspólnoty. Właśnie dlatego w krajach, w których politycy rozumieją funkcjonowanie gospodarki rynkowej, występuje wsparcie państwa dla biznesu aortowego (prorozwojowego). Z firmami tymi zmuszone są konkurować polskie przedsiębiorstwa z biznesu aortowego, które takiego wsparcia nie otrzymują. Nic dziwnego, że nasz rodzimy biznes ma ograniczone szanse w takiej konkurencji.

? Pytanie 4

Jak ustawa podatkowa może motywować przedsiębiorców do rozwoju swoich firm?



Strefy ekonomiczne mogłyby być takim motywatorem, niestety nie spełniają one dzisiaj takiej funkcji, gdyż preferują jedynie inwestorów zagranicznych, którzy zamierzają wybudować w Polsce zakład produkcyjny. Często w SSE inwestują zagraniczni konkurenci

naszych rodzimych firm, uzyskując przy tym preferencyjne warunki podatkowe. Dzięki temu zyskują oni przewagę kosztową nad naszymi rodzimymi przedsiębiorstwami, które w konsekwencji nie są w stanie z nimi skutecznie konkurować.

Wydaje się, że dużo lepszym rozwiązaniem dla rozwoju polskiej gospodarki byłoby odroczenie płatności podatku CIT do czasu pobierania dywidendy. Jeśli firma osiągnie zysk i w danym roku właściciele przeznaczą go na rozwój firmy i tworzenie miejsc pracy, to podatek (CIT) zostanie im odroczone i w tym roku go nie zapłacą. Podatek ten byłby płacony dopiero w momencie, gdy właściciele zdecydują się już nie inwestować w firmę, a jedynie konsumować zarobione środki. Dzięki temu rozwiązaniu każdy przedsiębiorca, który zamierza inwestować w rozwój firmy, uzyskałby dodatkowe środki na te inwestycje.

Jesteśmy przekonani, że budżet państwa nie poniósłby uszczerbku z tytułu wprowadzenia proponowanych zmian. Takie rozwiązanie zmotywowałoby polskich przedsiębiorców do odważniejszego inwestowania, zmniejszyłoby ryzyko inwestycyjne i zaoszczędziłoby czas przedsiębiorców. W wyniku zrealizowanych inwestycji powstałyby nowe miejsca pracy, a do budżetu zwiększyłyby się wpływy z podatków PIT i VAT. Można rozważyć także wprowadzenie tego rozwiązania w pierwszej kolejności dla eksporterów i firm z biznesu aortowego (prorozwojowego), a więc mniej więcej dla tych grup przedsiębiorstw, które obecnie mogą inwestować w strefach ekonomicznych.

Takie rozwiązanie jest efektywne zarówno dla przedsiębiorcy, jak i państwa z następujących powodów:

- Nie wymaga indywidualnego ubiegania się przedsiębiorcy o ulgi podatkowe, pisania podań i wydawania decyzji, kontroli zgodności wykorzystania ulgi itp., lecz obowiązuje z mocy ustawy i przysługuje każdemu, kto chce inwestować.
- Zachęca przedsiębiorców do inwestowania w rozwój firmy.
- Zmniejsza ryzyko prowadzenia działalności.
- Zwiększa płynność finansową przedsiębiorcy – poprzez odroczenie podatku przedsiębiorca dysponuje dodatkowymi środkami i nie musi ubiegać się o kredyt.
- Zapłacony przez przedsiębiorcę podatek dochodowy w latach kolejnych będzie wyższy, gdyż dzięki inwestycjom przedsiębiorstwo będzie większe i bardziej konkurencyjne.
- Upraszcza kontrole Urzędu Skarbowego.

Jeszcze lepszym sposobem motywowania rodzimych przedsiębiorców do rozwoju swoich firm, a tym samym rodzimej gospodarki jest system niemiecki opisany w **powodzie 9**.

Innym podatkiem, który mógłby pobudzić rozwój gospodarczy w Polsce i Europie, jest podatek od korzyści skali (**więcej na www.pomysloprzyszlosci.org**).

? Pytanie 5

Kiedy polscy pracodawcy zaczną więcej płacić pracownikom?



Polscy pracodawcy będą mogli więcej płacić, jeśli polska gospodarka będzie bardziej efektywna. Sztuczne podniesienie wynagrodzeń spowoduje, że produkcja towarów czy usług stanie się droższa, co w konsekwencji doprowadzi do wzrostu ich cen. Tymczasem polskie przedsiębiorstwa muszą konkurować z posiadającymi efekt skali zagranicznymi producentami, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Jeśli nasze krajowe produkty będą droższe niż oferta konkurencji, wówczas spadnie ich sprzedaż. W takiej sytuacji firma będzie zmuszona zmniejszyć produkcję, co zwykle prowadzi do zwolnień.

Wysokość naszych wynagrodzeń ma ścisły związek z ekonomicznym prawem popytu i podaży. Obecnie na rynku pracy wciąż większa jest liczba tych, którzy pracy poszukują, w porównaniu z tymi, którzy zatrudnienie oferują. Jeżeli liczba miejsc pracy będzie rosła i z czasem stanie się wyższa od ilości pracowników poszukujących zatrudnienia, prawa rynku spowodują, że wynagrodzenia automatycznie pójdą w górę. Wzrost płac będzie wówczas uzasadniony siłą gospodarki i efektem skali.

Mechanizm tej ekonomicznej prawidłowości dał się zauważyć kilka lat temu w okresie boomu w branży budowlanej w naszym kraju. Wzrost gospodarczy spowodował dynamiczny rozwój inwestycji. Do ich realizacji potrzeba było coraz liczniejszej rzeszy fachowców. Na rynku pracy stali się oni towarem deficytowym, tym bardziej że wielu z nich wybrało pracę za granicą. Ekonomiczne prawo popytu i podaży spowodowało, że ich zarobki w krótkim czasie kilkakrotnie wzrosły. Aby ten mechanizm mógł działać, nasza gospodarka musi się rozwijać i osiągać efekt skali, aby sfinansować podwyżki dla pracowników.

Pracodawcy podniosą nasze pensje, jeżeli będzie ich na to stać. To nastąpi wówczas, kiedy w Polsce prawo będzie służyło rozwojowi gospodarki, a urzędnicy będą go interpretować tak, aby sprzyjało przedsiębiorczości. Pracownicy i przedsiębiorcy powinni wykazać dbałość o podnoszenie własnych kwalifikacji i wyższą efektywność swoich przedsiębiorstw. Polscy konsumenci z kolei muszą mieć świadomość tego, że kupując towary i usługi polskich firm, przyczyniają się do tworzenia nowych miejsc pracy. Wówczas pracodawcy będą mogli rozwijać swoje firmy, uzyskiwać korzyści z tytułu efektu skali, a bilans kosztów produktu stworzy przestrzeń na podwyżki wynagrodzeń.

? Pytanie 6

Skąd mamy wiedzieć, które produkty są polskie?

Kiedy stawiamy pytanie, co kryje się pod pojęciem produkt polski, mamy prawo do wątpliwości. W dobie globalizacji rynków handlowych bardzo trudno precyzyjnie określić, co tak naprawdę jest polskim produktem. Najwłaściwsze wydaje się używanie określenia produkt zaprojektowany i wytworzony w Polsce, a więc taki, który zawiera jak najwięcej wartości dodanej w kraju, co z kolei ma wpływ na wartość PKB, a w konsekwencji na wysokość naszych zarobków. Żeby podejmować decyzje korzystne z punktu widzenia konsumenta, warto interesować się gospodarką, aby umieć policzyć wszystkie korzyści. Warto więc być dociekliwym w zdobywaniu informacji o firmie, której produkt chcemy kupić.

Zacznijmy od tego, że na opakowaniu każdego z produktów widnieje informacja o producencie. Często już sama nazwa producenta wskazuje na to, czy jest to producent polski, czy też zagraniczny. Oddziały dystrybucyjne zagranicznych firm działających w Polsce zazwyczaj w nazwie mają wyraz „Polska” np. KRAFT FOODS Polska, AFLOFARM Farmacja Polska, Saint-Gobain Polska, Unilever Polska, Hormann Polska, Rheinzink Polska.

Pewną wskazówką są pierwsze trzy cyfry kodu kreskowego nadrukowane na opakowaniu. Przedstawiamy przykładowe kody kreskowe, którymi opatrzone są produkty:



Polska



Szwajcaria



Belgia



Holandia

Kod zaczynający się od 590, z dużym prawdopodobieństwem wskazuje na to, że produkt jest wyprodukowany w Polsce, lecz niekoniecznie przez polską rodzimą firmę.

Jednak najbardziej miarodajnym określeniem pochodzenia produktów jest informacja o strukturze kapitałowej firmy, która je produkuje. Źródłem wiadomości o producentach

są strony www poszczególnych firm czy też ogólnodostępne informacje zawarte na przykład w Krajowym Rejestrze Sądowym dostępne drogą internetową. Czy konkretna firma jest firmą rodzimą, można też sprawdzić na stronie internetowej www.firmarodzima.pl.

? Pytanie 7

Czy wejście Polski do strefy euro przyczyni się do wzrostu wynagrodzeń w Polsce?



Na to pytanie nie da się jednoznacznie odpowiedzieć, gdyż zależy to od kilku czynników. Jednym z nich jest kurs złotówki do euro, po jakim Polska wejdzie do strefy.

Jeżeli wejdziemy do strefy euro po kursie rynkowym, jaki ustali prawdziwy, niezależny rynek walutowy (tzn. takim, który będzie odzwierciedlał saldo handlu zagranicznego oraz wartość spłacanych kredytów i odsetek), to wejście do strefy euro przyczyni się do podwyżki wynagrodzeń, gdyż usprawni to polską gospodarkę (uprości księgowość, wymianę walut, zmniejszy ryzyko inwestycyjne).

Jeżeli wejdziemy do strefy euro po zniekształconym kursie rynkowym (dotacjami unijnymi, pieniędzmi z kredytów, obligacji), a dodatkowo sama informacja, że Polska przystępuje do strefy euro, spowoduje, że złotówka przed przystąpieniem do strefy euro sztucznie się umocni, to wynagrodzenia w Polsce po przeliczeniu na euro teoretycznie wzrosną. Będzie to wynikało ze zniekształconego kursu przeliczeniowego złotówki do euro. Po weryfikacji kursu przez rynek w krótkim czasie wynagrodzenia zaczną się obniżać, tak jak to miało miejsce w Grecji. Dlaczego? Przyjęcie w kursie przeliczeniowym silniejszej złotówki niż siła polskiej gospodarki spowoduje, że Polskę zaleją towary z importu, będą upadać polskie przedsiębiorstwa, powstanie jeszcze większe bezrobocie i rynek pracy wymusi obniżkę wynagrodzeń.

To, że wejście do strefy euro nie zawsze jest dobrym rozwiązaniem, pokazuje obecna sytuacja w takich krajach, jak: Włochy, Hiszpania, Portugalia i Grecja. W założeniach wprowadzenie wspólnej waluty miało zapewnić stabilny rozwój, ułatwić dostęp do zagranicznych rynków, eliminować ryzyko kursowe w handlu zagranicznym. Rzeczywistość nie potwierdziła jednak tych oczekiwań. Mniej rozwinięte kraje Południa – Włochy, Hiszpania, Portugalia i Grecja – przeżywają wieloletni kryzys gospodarczy, spadki PKB, wysokie bezrobocie. Dlaczego tak się stało?

Przystąpienie do strefy euro to utrata niezależności pieniężnej, walutowej i gospodarczej. W praktyce oznacza to brak możliwości przeciwdziałania/reakcji na kryzysy gospodarcze i pozbawienie się mechanizmu odzyskiwania konkurencyjności międzynarodowej. Gdyby obecnie Grecja posiadała własną walutę, to z powodu kryzysu jej waluta automatycznie osłabiłaby się względem innych walut. Dzięki temu opłacałaby się krajowa grecka produkcja i grecki eksport. Niestety, brak możliwości dewaluacji własnej waluty sprawił, że obecnie Grecję zalewają produkty z importu, a kraj pogrąża się w gospodarczym kryzysie.

Brak własnej waluty to także utrata możliwości reakcji rynków finansowych i gospodarki na źle prowadzoną politykę gospodarczą przez elity rządzące. Przykładowo sztuczne, ustawowe podnoszenie wynagrodzeń czy też zła polityka fiskalna państwa (np. zbyt wysokie i skomplikowane podatki) szybko odbija się na kosztach produkcji w Polsce i od razu skutkuje inflacją. Wspólna waluta pozbawia nas tego „obronnego” mechanizmu, a populistyczne działania polityków nie mogą być szybko zweryfikowane przez rynek. Wspólna waluta może więc prowadzić w konsekwencji do braku odpowiedzialności gospodarczej polityków, jak to miało miejsce w Grecji.

Jak widać, jedynie kraje rozwinięte gospodarczo mogą osiągać korzyści z przystąpienia do strefy euro. Dla Polski przyjęcie euro w obecnej sytuacji oznaczałoby pogłębienie kłopotów gospodarczych, a także osłabienie suwerenności. Nasze efektywne funkcjonowanie w strefie euro jest możliwe tylko wówczas, gdy wyrównamy różnice wobec najwyżej rozwiniętych krajów europejskich. Do tego potrzebna jest odpowiedzialność gospodarcza i zmiana świadomości polskich obywateli. Polskie społeczeństwo powinno rozumieć gospodarkę, tak jak rozumie ją społeczeństwo Niemiec, Szwajcarii, Danii i innych bogatych krajów Europy Zachodniej. Tylko wówczas odniesiemy korzyści ze wspólnej waluty. W przeciwnym przypadku zapłacimy cenę stagnacji gospodarczej, zadłużenia i utraty wielu szans rozwojowych, i to w sposób trwały.

Pytanie 8

Czy dla rozwoju naszego kraju ważne są nasze rodzime firmy globalne?

Dzisiaj w gospodarce globalnej 147 koncernów kontroluje 40% PKB świata, a 737 koncernów kontroluje 80% PKB świata¹⁹. Rzeczywistość potwierdziła, że duże firmy osiągają korzyści z tytułu efektu skali i są w stanie taniej produkować i rozwijać nowe produkty z korzyścią dla swojego rodzimego kraju i dobrobytu jego obywateli. Dlatego też tak ważne jest, aby jak najwięcej tych globalnych firm miało swoje główne siedziby w naszym kraju.

Pytanie 9

Jest wiele różnych organizacji prowadzących działalność edukacyjną. Co wyróżnia Fundację Pomyśl o Przyszłości?



My przede wszystkim skupiamy się na budowaniu kapitału społecznego. Fundacja patrzy na naszą wspólnotę ekonomiczną pod kątem jej efektywności jako całego systemu. Przede wszystkim zwraca uwagę na racjonalne podejście do kwestii gospodarki. Zachęcamy, aby odpowiedzialność za nasz kraj wzięły wszystkie środowiska: politycy, urzędnicy, wszyscy przedsiębiorcy, media i środowiska opiniotwórcze, pracownicy, konsumenci, wyborcy. Propagujemy ekonomiczny racjonalizm i budujemy lepszą przyszłość obywateli.

Poza tym, działalność Fundacji oparta jest na doświadczeniach globalnych firm i przedsiębiorców, m.in. BARLINEK, FAKRO, KOMANDOR, KONSPOL, OPTIMUS, SOLARIS, SYNTHOS, WIMED. Firmy te odniosły sukces nie tylko na rynku krajowym, ale również globalnym. Prowadząc biznes we wszystkich krajach, które osiągnęły sukces gospodarczy, pozyskały wiedzę na temat mechanizmów gospodarki wolnorynkowej i sposobu podejścia obywateli do tworzenia bogactwa w zamożnych krajach.

Firmy te posiadają również wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce i mogą wskazać, co ogranicza jej rozwój, jak również innych polskich przedsiębiorców. FAKRO posiada również 30-letnie doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce i może określić co ogranicza jej rozwój, jak również innych polskich przedsiębiorców.

Pytanie 10

Dlaczego jedne przedsiębiorstwa płacą pracownikom więcej, a drugie mniej?



Wysokość naszych zarobków zależy od nas samych, efektywności naszej wspólnoty ekonomicznej oraz od branży, w jakiej pracujemy. Musimy pamiętać, że w Polsce istnieją grupy zawodowe, które od lat cieszą się dużymi przywilejami (różnego rodzaju ulgi, urlopy, nagrody, dodatkowe świadczenia i wcześniejsze emerytury). Szacuje się, że każdy z nas co roku dopłaca do nich ok. 2 tys. zł²⁰. Dodatkowo branże takie, jak: lasy państwowe, branża energetyczna, wydobywcza, w których przedsiębiorstwa działają

w warunkach monopolu, tzn. nie mają bezpośredniej konkurencji, mogą bez ograniczeń podnosić wynagrodzenia, gdyż klient i tak jest skazany na ich produkty. Przykładowo średnia pensja w branży energetycznej jest ok. 2 razy większa niż średnia krajowa. Zakład energetyczny może sobie na to pozwolić, gdyż w przypadku złych wyników finansowych po prostu podniesie nam, obywatelom, cenę za prąd.

Jednak większość przedsiębiorstw działa w branżach, które konkurują ze sobą na rynku globalnym z produktami z Węgier, Chin, Indonezji itd. W takim przypadku podniesienie wynagrodzeń powyżej rynkowych cen automatycznie eliminowałoby produkty polskiej firmy z rynku.

Pytanie 11

 *Czy odgórne ustalanie pensji minimalnej służy rozwojowi polskiej gospodarki?*

W Polsce istnieje przekonanie, że jeśli rząd ustali wyższą pensję minimalną, to przedsiębiorców zmusi się do płacenia wyższych wynagrodzeń. To może zadziałać w przypadku urzędów, firm z branży wydobywczej czy energetycznej, które nie konkurują z produktami pochodzenia chińskiego czy wietnamskiego. Tyle że z założenia płace w tych branżach są wyższe.

Natomiast w przypadku firm, których produkty konkurują z tymi z krajów z Bliskiego i Dalekiego Wschodu, podniesienie wynagrodzeń sprawi, że ich produkty przestaną być konkurencyjne. W konsekwencji miejsca pracy w tych firmach znikną. W takim przypadku warto postawić pytanie, czy lepiej być bez pracy, czy posiadać pracę mniej płatną.

Ustalenie przez rząd wyższej pensji minimalnej nie rozwiąże problemu. Jedynym rozsądnym sposobem na to, aby nasze wynagrodzenia rosły, jest budowa poczucia wspólnoty ekonomicznej wyrażanej w świadomych decyzjach obywateli oraz pomoc ze strony rządu w likwidacji barier dla rozwoju gospodarki. W rezultacie polska gospodarka będzie bardziej konkurencyjna, a to zaowocuje zwiększeniem liczby miejsc pracy i w efekcie trwałym wzrostem wynagrodzeń.

Pytanie 12

Skoro o wysokości wynagrodzeń decyduje rynek pracy, to co stanie się, jeżeli w danym regionie/miejscowości pracownicy umówią się i zażądają wyższych zarobków?



Łatwo wyobrazić sobie konsekwencje takiego scenariusza. Ci producenci, którzy dzisiaj działają na granicy zysku, musieliby podnieść ceny swoich produktów, które automatycznie przestałyby być konkurencyjne i w efekcie musieliby zamknąć swoje firmy. Ci, którzy dzisiaj mają jeszcze przyzwoite zyski, przestaliby się rozwijać, czyli być może wytrzymałoby na rynku kilka lat dłużej. Jeżeli do danego regionu przestałyby napływać pieniądze z eksportu produktów, automatycznie zaczęłyby upadać firmy z biznesu wtórnego: sklepy, stacje benzynowe, usługi medyczne. A mieszkańcy albo musieliby poszukać pracy w innym regionie/kraju, albo podjąć pracę za jeszcze niższe wynagrodzenia. Z prawami rynku jeszcze nikt nie wygrał.

Pytanie 13

Dlaczego przedsiębiorcy nie dzielą się zyskami z pracownikami? Dlaczego przedsiębiorca zamiast inwestować pieniądze w firmę nie przekaze części pieniędzy na wypłaty na pracowników?



Przedsiębiorca najlepiej podzieli się z pracownikami zyskami, jeśli te zyski zainwestuje w firmę, w której oni pracują. Wówczas w firmie przybędzie nowych miejsc pracy, stanie się ona bardziej konkurencyjna, bo odniesie korzyści z tytułu efektu skali. Przez to miejsca pracy będą bardziej stabilne, a o podwyżki zadba niewidzialna ręka wolnego rynku pracy.

Przykład 1

W branży okien dachowych na świecie dwadzieścia pięć lat temu działało ponad dwadzieścia firm. Dzisiaj jest około dziesięciu, ale za kilka lat zostaną tylko te, które mają największe korzyści z tytułu efektu skali i są najefektywniejsze.

Przykład 2

Sieć handlowa Biedronka posiada największą ilość punktów sprzedaży w Polsce, osiąga więc największe korzyści z tytułu efektu skali, przez co jest najbardziej konkurencyjna. Dlatego też może płacić więcej swoim pracownikom niż inne, mniejsze sieci handlowe.

? Pytanie 14

Dlaczego przykładowo niemieckie firmy w Niemczech mogą płacić swoim pracownikom w Niemczech 4 razy więcej niż polskie w Polsce?

Odpowiedź na to pytanie można uzyskać po przeczytaniu tej książki i przedstawionych w niej 21 zagadnień. W skrócie przedstawiamy najważniejsze przyczyny:

- Firmy zachodnie mają o ok. 4 razy większy kapitał w firmie w przeliczeniu na jednego pracownika w porównaniu z firmami polskimi.
- Firmy zachodnie są często kilkadziesiąt razy większe od ich polskich konkurentów, mają dużo większy rynek, a uzyskane korzyści z tytułu efektu skali dają im niższe koszty pozapłacowe, więc więcej pozostaje na wynagrodzenia.
- Polskich firm nie stać na kosztowne innowacje.
- W międzynarodowym podziale pracy polskie firmy produkują tańsze i prostsze produkty oraz komponenty, tym samym konkurują głównie z krajami o niskich zarobkach, takimi jak Chiny, Ukraina czy Rumunia. W rezultacie zarobki u nas nie mogą być wysokie.
- Polskie firmy mają ograniczony dostęp do bogatych rynków, gdzie sprzedają się drogie, bardziej zaawansowane technicznie produkty, za które klient może więcej zapłacić.
- Polskie władze utrudniają działalność polskim rodzimym firmom, natomiast aby przyciągnąć zagranicznych inwestorów rząd daje im jeszcze lepsze warunki niż mają rodzimi przedsiębiorcy, nie biorąc pod uwagę, że te często z polskimi firmami konkurują.

Te wszystkie działania i okoliczności wpływają na to, że niemiecki pracownik pracujący w Niemczech generuje 4 razy większy przychód niż polski pracownik w Polsce.

? Pytanie 15

Dlaczego zagraniczne koncerny płacą pracownikom w swoich oddziałach w Polsce 4 razy mniej niż w swoich firmach w krajach rodzimych?

Jest wiele powodów, które wpływają na taki stan rzeczy:

- O wysokości wynagrodzeń przede wszystkim decyduje rynek pracy. Pracodawca, który płaci powyżej wartości rynkowej, ryzykuje utratę konkurencyjności w swojej branży. Utrata konkurencyjności nieuchronnie prowadzi do redukcji miejsc pracy, a nawet do likwidacji firmy. Koncerny zachodnie też konkurują ze sobą nie tylko w krajach Europy Zachodniej, ale także w krajach niskokosztowych.
- Firmy zachodnie inwestują w krajach niskokosztowych po to, aby być konkurencyjnymi z lokalnymi firmami z tych krajów niskokosztowych, a w skrajnych przypadkach nawet po to, aby zniszczyć lokalnych konkurentów. Jeżeli płaciłyby więcej niż lokalni konkurenci nie osiągnęłyby tego efektu.
- Zachodnie koncerny w swoich rodzimych krajach mogą płacić więcej, gdyż utrzymują tam tylko te miejsca pracy, których nie opłaca się przenieść do krajów niskokosztowych. Są to przykładowo: zarządzanie grupą, badania i rozwój, produkcja, którą można zautomatyzować, produkcja towarów chronionych patentami i tych, których nie opłaca się produkować w krajach niskokosztowych z powodu efektu skali.
- Jeżeli np. w Polsce wzrosną płace nie poparte wzrostem efektywności całej gospodarki, to duża część zagranicznej produkcji z Polski odpłynie do krajów, gdzie koszty pracy będą jeszcze niższe.

? Pytanie 16

Można odnieść wrażenie, że opracowanie reprezentuje głównie interesy dużych przedsiębiorstw działających na rynku globalnym. Co z małymi firmami? Kto skorzysta na opracowaniu? Duże czy małe przedsiębiorstwa?



Musimy pamiętać, że każdy rodzimy producent, nawet ten najmniejszy, wytwarzając produkty i usługi przyczynia się do wzrostu dobrobytu w Polsce. Oferowane przez niego produkty po pierwsze zaspokajają potrzeby obywateli, po drugie redukcją konieczność importu tych dóbr i usług z zagranicy, a po trzecie produkty małych i średnich przedsiębiorstw są często dostarczane dla firm z biznesu pierwotnego i za ich pośrednictwem trafiają za granicę.

Istnieje silna zależność pomiędzy małymi a dużymi firmami. Obecnie największym problemem dla małych i średnich przedsiębiorstw jest brak zamówień na produkty i usługi, które te mogą wykonać. Jakie więc muszą zaistnieć warunki, aby małe i średnie przedsiębiorstwa miały więcej zleceń?

1. Małe i średnie firmy są często podwykonawcami / kooperantami dla dużych przedsiębiorstw. Jeżeli nasza wspólnota ekonomiczna będzie miała dużo silnych firm globalnych, wówczas automatycznie wzrośnie ilość zleceń dla firm z sektora MSP.
2. Małe i średnie firmy poprzez swoje usługi zaspokajają potrzeby nas, Polaków. Jeżeli jako członkowie ekonomicznej wspólnoty będziemy zamożniejsi, wówczas więcej środków będziemy mogli przeznaczyć na zakup dóbr i usług świadczonych przez nasze lokalne firmy.
Nasze bogactwo z kolei zależy od ilości i siły rodzimych firm globalnych, które poprzez eksport swoich towarów i usług powodują napływ kapitału do naszej wspólnoty, a tym samym napędzają konsumpcję.

Stąd też w książce kładziemy nacisk na zrozumienie potrzeby rozwoju polskich rodzimych firm globalnych (biznes aortowy). Ten rodzaj działalności, powodując napływ pieniędzy do kraju, jest a do rozwoju całej gospodarki i funkcjonowania małych i średnich firm oraz bezpośrednio wpływa na podniesienie poziomu życia wszystkich obywateli. Zależność tę pokazuje **wykres 5** na stronie 21.

Pytanie 17



Skoro młodzi Polacy wyjeżdżają na stałe do zamożnych krajów Unii Europejskiej i tam płacą podatki i składki emerytalne, to czy UE nie powinna dopłacać do naszych funduszy emerytalnych, edukacji, zasiłków na dzieci?

Jest to dzisiaj problem Unii Europejskiej, który obrazowo można przedstawić w następujący sposób: jedni sieją, sadzą i uprawiają pole, a inni przyłączają się do zbierania plonów. W interesie dalszego rozwoju Unii Europejskiej należy zmierzyć się z tym problemem.

Zgodnie z założeniami opartego na umowie międzypokoleniowej, polskiego systemu emerytalnego młodzi ludzie pracują na emerytury rodziców. Jednak emigracja zarobkowa zaburza ten proces. Rośnie bowiem różnica pomiędzy liczbą emerytów – osób pobierających, a liczbą na te świadczenia pracujących. Przebywający na emigracji Polacy nie dokładają się do tych świadczeń, nie płacą w Polsce składek ZUS ani podatków, na czym traci nasza polska wspólnota ekonomiczna. Tutaj widzimy dużą rolę polskich polityków i rządu w działaniu na rzecz rozszerzenia zobowiązań wynikających z umowy międzypokoleniowej Polaków na całą UE. Bez wprowadzenia takich zasad trudno mówić o poczuciu wspólnoty w UE. Skoro mamy wspólny rynek, powinniśmy też mieć sprawiedliwe zasady dotyczące finansowania składek emerytalnych, edukacji czy zasiłków na dzieci.

Co ja mogę zrobić? Jak stać się częścią procesu zmian?

Drogi Czytelniku!

W tej książce spróbowaliśmy odpowiedzieć na pytanie: Jak jest? Czy jesteśmy z tego stanu zadowoleni? Teraz czas zastanowić się: Co ja mogę zrobić, aby budować zamożność naszego kraju, a tym samym moją własną? Co ja mogę zrobić, aby dokonać niezbędnych zmian?

Każdy z nas ma wpływ na otaczającą nas rzeczywistość. To my decydujemy o wysokości naszych zarobków, jakości życia. Od naszych codziennych działań i decyzji zależą siła i bezpieczeństwo polskiej wspólnoty ekonomicznej, której jesteśmy częścią.

Książka opisuje rzeczywistość. Stawia diagnozę: polska wspólnota ekonomiczna potrzebuje zmian. Przecież wszyscy chcemy żyć dostatniej, czuć się bezpieczniej i zarabiać podobnie jak nasi zachodni sąsiedzi. Podajemy 21 powodów nie po to, aby narzekać, ale aby zdefiniować największe bariery ograniczające nasz rozwój. Chcielibyśmy, żeby te 21 punktów odczytali Państwo jako potencjalne rezerwy wzrostu gospodarczego. Mamy nadzieję, że wnikliwa analiza każdego z tych punktów pozwoli Ci, drogi Czytelniku, odpowiedzieć na pytanie, co ja mogę zrobić, żeby te rezerwy stały się potencjałem wzrostu gospodarczego.

W tym rozdziale podpowiadamy, co możemy zrobić oraz jak możemy stać się częścią procesu zmian. Podzieliliśmy działania na dwie grupy:

I GRUPA: DZIEL SIĘ WIEDZĄ

W tej grupie proponujemy aktywne zaangażowanie się w dystrybucję informacji i wiedzy na temat sytuacji, wyzwań i problemów opisanych w tym opracowaniu – dzielenie się wiedzą we własnym otoczeniu i świadome uwrażliwianie własnego otoczenia na plusy i minusy stanu aktualnego w naszym kraju.

PROPOZYCJE:

1. Po przeczytaniu książki przekaz ją innym i zachęć do zapoznania się z jej treścią.
2. Zamów opracowanie dla swojej organizacji i propaguj wiedzę w nim zawartą.
3. Prześlij elektroniczną wersję książki do znajomych / klientów / kontrahentów i innych osób.
4. Prześlij informację z linkiem do strony Fundacji do swoich znajomych/klientów/kontrahentów i innych.

5. Zaproś przedstawiciela Fundacji na konferencję lub na spotkanie z dużą grupą osób.
6. Jeżeli wiesz o ciekawych rozwiązaniach prawnych, które sprawdziły się w innych krajach – opisz je i prześlij na adres biuro@pomysloprzyszlosci.org. Poddamy je pod szeroką dyskusją i opublikujemy na stronie: <http://www.pomysloprzyszlosci.org>.

II GRUPA: ZACZNIJ DZIAŁAĆ I ZARAŻ SWOIM ENTUZJAZMEM INNYCH

Dla rozpoczęcia procesu zmian w naszym kraju potrzebna jest świadoma zmiana naszego własnego postępowania. Nie czekaj „na innych” lub na „tłumy”, aż zaczną się inaczej zachowywać, ale podejmij dojrzałą decyzję: aby sugerować innym czy wymagać od innych, najpierw musisz wymagać od siebie. Takie podejście nie tylko daje przykład – daje także nam samym pozytywną energię i poczucie, że mamy prawo oczekiwać tego, co lepsze w naszym osobistym życiu. Zaraż swoim entuzjazmem innych w duchu wartości dobrych dla Polski i Polaków, dla naszego kraju w każdym jego wymiarze – społecznym, politycznym czy ekonomicznym.

PROPOZYCJE:

1. Zainteresuj się gospodarką naszej wspólnoty ekonomicznej i nie bój się o tym rozmawiać.
2. Dbaj o to, aby jak największa liczba osób wytwarzała PKB.
3. Podnoś kwalifikacje swoje i swoich podopiecznych, członków swojej organizacji.
4. Staraj się być kreatywny i innowacyjny w każdym obszarze, starannie i uczciwie wykonuj swoją pracę.
5. Rozpoznawaj polskie produkty i usługi (www.firmaRodzima.pl).
6. Podejmuj świadome decyzje konsumenckie – z uwzględnieniem wszystkich korzyści związanych z zakupem potrzebnego Ci dobra.
7. Kupując, pamiętaj, że nie decydujesz się tylko na konkretny produkt, ale także podejmujesz decyzję, w którym kraju „sponsorujesz” miejsca pracy.
8. Wybierając daną markę produktu, pamiętaj, że powiększasz bogactwo kraju, z którego ta marka pochodzi.
9. Sprawdź, kto jest właścicielem sklepu, w którym kupujesz. Czyją wspólnotę wspierasz?
10. Sprawdź, kto jest właścicielem mediów, które czytasz i oglądasz, aby sprawdzić, czyj interes reprezentują?
11. Pamiętaj, że wybierając kanał w telewizji, w pewien sposób go sponsorujesz, gdyż wpływy z reklam trafiają do właściciela danego kanału.
12. Uwierz w wysoką jakość polskich produktów, a tym samym w wysoką jakość twojej pracy.
13. Weryfikuj dokładnie jakość polskich produktów, które mogą być dużo lepsze od zagranicznych odpowiedników.

14. Wymagaj odpowiedniej jakości produktów i usług, nie akceptuj bylejakości.
15. Reaguj, jeśli poziom obsługi nie jest zadowalający, zgłoś to kierownictwu danej firmy, tylko dzięki temu można się udoskonalić i poprawić.
16. Pilnujmy się wzajemnie, aby móc osiągnąć lepszą jakość produktów i usług.
15. Buduj swoje bogactwo i ciesz się z bogactwa innych.
17. Swoim postępowaniem zachęcaj innych do zakładania i rozwijania swoich firm.
18. Nie dawaj i nie bierz łapówek, nie wymuszaj zachowań korupcyjnych, nie akceptuj żadnych przejawów korupcji.
19. Nie korzystaj z usług szarej strefy, zawsze żądaj paragonu za zakupione przez siebie produkty i usługi.
20. Zainicjuj zmiany w swojej organizacji.
21. Buduj kulturę zaufania poprzez właściwe postępowanie względem innych osób, partnerów biznesowych i państwa.
22. Przełamuj bariery zaufania – buduj alianse biznesowe i inne w celu łączenia potencjałów osiągnięcia synergii działań (np. wykorzystanie efektu skali).
23. Nie akceptuj zachowań krytykanckich i deprecjonujących wizerunek Polski i Polaków.
24. Świadomie bierz udział w akcjach wywierających presję na polityków w obszarze pożądaných zmian – zgłaszaj problemy, potrzeby i wymagaj od polityków działań służących rozwojowi naszej wspólnoty ekonomicznej.
25. Świadomie bierz udział w wyborach, głosuj na tych, którzy rzeczywiście podejmują działania na rzecz rozwoju gospodarki, a nie tylko o tym mówią.
26. Domagaj się zmian na rzecz tworzenia miejsc pracy w Polsce, aby Polacy nie byli zmuszeni do emigracji zarobkowej.
27. Domagaj się szukania rezerw w rozwoju gospodarczym naszego kraju, a nie ciągłego zadłużania państwa i samorządów, a tym samym zmuszania Polaków do finansowania bogactwa innych krajów.
28. Włącz się w działania Fundacji poprzez śledzenie realizowanych projektów Fundacji na stronie internetowej www.pomysloprzyszlosci.org, portalach społecznościowych (Facebook, Twitter, Google+) oraz zgłaszanie własnych propozycji działań.
29. Skomentuj nasze działania, wyraż swoją opinię odnośnie do propozycji zmian opublikowanych na stronie internetowej Fundacji.
30. Pamiętaj, że jeśli bezrobocie spadnie poniżej 5%, to rynek pracy spowoduje, że wynagrodzenia automatycznie wzrosną o 50%, więc dbaj o miejsca pracy w Polsce.

Słowniczek pojęć ekonomicznych

Pojęcia:

1. Kapitał społeczny - termin z pogranicza ekonomii i socjologii, oznaczający kapitał (jako element procesu produkcji i życia w zorganizowanym społeczeństwie), którego wartość opiera się na wzajemnych relacjach społecznych i zaufaniu jednostek, które dzięki niemu mogą osiągać więcej korzyści. Z ekonomicznego punktu widzenia termin ten dotyczy współpracy ukierunkowanej na rozwój gospodarczy, mierzony efektem synergii co oznacza, że razem możemy więcej. Współdziałanie różnych czynników pozwala osiągnąć większe efekty niż suma poszczególnych, oddzielnych działań. Pojęcie kapitału społecznego zostało sformułowane w 1916 roku w Stanach Zjednoczonych przez Lynde H. Hanifan. Definiując kapitał społeczny określił: „Nie mam na myśli nieruchomości, ani własności prywatnej, ani żywej gotówki, ale raczej to, od czego zależy najbardziej, czy te twarde zasoby będą się liczyć w życiu codziennym ludzi, a mianowicie dobrą wolę, braterstwo, wzajemną sympatię i stosunki społeczne między grupą jednostek i rodzin, które tworzą całość społeczną”.

! *Kapitał społeczny w rozumieniu Fundacji to zespół relacji, który spaja grupę i umożliwia jej działanie, a ukierunkowany na rzecz współpracy całego społeczeństwa jest niezbędny do szybkiego rozwoju gospodarczego naszego kraju, podobnie jak ma to miejsce w bogatych krajach europejskich (więcej na str. 12, 116 raportu).*

2. Budżet państwa - podstawowy, roczny plan finansowy obejmujący dochody i wydatki państwa. Jako dochody budżetu państwa uwzględnia się m.in.: wpływy z podatków, dochody niepodatkowe (np. cła), dochody jednostek budżetowych oraz dochody zagraniczne. Mianem wydatków określa się m.in. koszty dotacji dla gmin i powiatów, wydatki bieżące (prokuratury, sądy, wojsko, policja ,itd.) obsługi długu publicznego, obsługi sfery budżetowej.

! *Budżet państwa w rozumieniu Fundacji chcemy postrzegać jako wspólny portfel, z którego wszyscy wspólnie korzystamy i o który wspólnie musimy zadbać (więcej na str. 27 raportu).*

3. Wartość dodana - oznacza przyrost wartości dóbr w wyniku określonego procesu projektowania produktu, produkcji i dystrybucji. Do polskiego PKB dolicza się tylko tę część wartości dodanej, o którą wzrosła wartość towaru w Polsce.

Każdy z nas wie, że wiele firm produkuje towary, które są wykorzystywane w produkcji innych przedsiębiorstw. Żeby takiej produkcji nie liczyć podwójnie, przy obliczaniu PKB pod uwagę bierze się właśnie wartość dodaną. Jest to różnica pomiędzy przychodem firmy ze

sprzedaży, a kosztami, jakie ona ponosi na zakup towarów i usług od swoich partnerów. Łatwo to zrozumieć na przykładzie produkcji i sprzedaży chleba. (dla ułatwienia posługujemy się umownymi jednostkami)

Kto tworzy wartość dodaną zawartą w cenie chleba?



PKB będzie sumą wartości, którą oni dołożyli do kupionych surowców niezbędnych do wyprodukowania chleba.

PKB = 2+1+1+4+2 = 10 = suma wartości dodanej (WD)

PKB jest zatem tym, co zapłacił ostateczny klient, który chleba już nie sprzedaje, tylko go konsumuje.

Pamiętajmy przy tym, że Polska nie jest krajem o zamkniętych granicach. Na rynku dostępne są zarówno produkty polskie, jak i zagraniczne. Powiększamy zatem PKB tego kraju, z którego produkty wykorzystujemy w procesie produkcji.

W rozumieniu Fundacji im więcej polskiej wartości dodanej w kupowanym produkcie tym lepiej dla gospodarki i dla wynagrodzeń w naszej polskiej wspólnocie ekonomicznej (więcej na str. 18, 48 raportu).



4. Produkt krajowy brutto (PKB) - najbardziej popularna miara efektywności państwa, definiowanego jako wspólnota gospodarcza. PKB przedstawia całkowitą wartość dóbr i usług wytworzonych w danym kraju w ciągu jednego roku. PKB można policzyć:

Od strony produkcyjnej:

PKB jako suma wartości dóbr wytworzonych w Polsce w określonym roku, liczony jako:

PKB = suma wartości dodanej ze wszystkich gałęzi produkcji narodowej

Od strony konsumpcyjnej:

PKB = suma konsumpcji w Polsce, powiększona o eksport, o inwestycje i wydatki rządowe a pomniejszona o import.

Oznacza to, że jeżeli więcej eksportujemy, PKB rośnie, jeżeli więcej importujemy, PKB maleje. Aby móc porównać poziom bogactwa pomiędzy krajami dzielimy PKB przez ilość osób w danym kraju (PKB/os.).

5. PKB/os. z uwzględnieniem siły nabywczej (tzw. PKB PPS/os.) Wskaźnik ten uwzględnia, ile dóbr i usług jesteśmy w stanie kupić za jednostkę pieniędzy w danym kraju.

! *PKB w rozumieniu Fundacji jest podstawową miarą efektywności gospodarczej danego kraju i musimy dążyć do jego wzrostu, gdyż istnieje zależność pomiędzy wielkością PKB/os a średnim wynagrodzeniem w danym kraju (więcej na str. 15 raportu).*

Koszt jednostkowy - (koszt przeciętny, przeciętny koszt produkcji), suma kosztów całkowitych przypadająca na wyprodukowaną jednostkę (całkowite koszty produkcji/liczba wyprodukowanych jednostek). Jeżeli w kosztach całkowitych wyróżnimy koszty zmienne (zależne od wartości produkcji) oraz stałe (niezależne od wartości produkcji) będziemy mogli wyróżnić także koszt zmienny jednostkowy i koszt stały jednostkowy. (więcej na str 12, 107 raportu)

Przykład 1

Przedsiębiorstwo produkujące 1 000 szt szafek na buty miesięcznie ponosi koszty związane z zatrudnieniem pracowników, zakupem materiałów, energią, administracją, amortyzacją, reklamą itd. w wysokości 100 000 tys. złotych miesięcznie. Oznacza to, że koszt jednostkowy wynosi 100 złotych czyli jest to suma kosztów całkowitych przypadająca na wyprodukowanie jednej szafki.

6. Efekt skali - korzyści z efektu skali polegają na efektywniejszym wykorzystaniu posiadanych dóbr. Oznacza to, że im więcej produkuje się i sprzedaje, tym cena produktu może być niższa. Aby korzystać z efektu skali, przedsiębiorstwo musi posiadać duży rynek zbytu na swoje produkty. Dzieje się tak dlatego, że przy większej produkcji i sprzedaży osiągniemy niższe koszty jednostkowe m.in. projektowania, zakupu surowców, technologii i automatyzacji linii produkcyjnych oraz sprzedaży, marketingu. W ten sposób przedsiębiorstwo może pozyskać środki na doskonalenie oferty oraz organizacji jak również na wyższe wynagrodzenia. W gospodarce globalnej w branżach, w których efekt skali ma duże znaczenie, przedsiębiorstwa, które nie mają środków na ciągły rozwój, szybciej upadają.

Przykład 2

Efekt skali najlepiej zobrazuje nam przykład z taksówkarzem, który chce zaoferować usługę transportu z Nowego Sącza do Krakowa. Jeżeli będzie miał tylko jednego klienta, to ten za usługę będzie musiał zapłacić 300 zł. Jeśli znajdzie dodatkowo dwie inne osoby na ten kurs, to będzie mógł wziąć od nich nie po 100 zł, ale nawet po 120 zł. Jak widać, efekt skali spowoduje, że usługa taksówkarza będzie tańsza dla klienta, a taksówkarzowi będzie łatwiej zdobyć nowych klientów. Dodatkowo taksówkarz będzie mógł więcej zarobić, a jeżeli zatrudnia kierowcę, to będzie mógł mu więcej zapłacić.

W rozumieniu Fundacji uzyskanie efekt skali przez polskie firmy jest kluczowe dla ich dalszego rozwoju i stworzenia równych szans konkurowania na globalnym rynku, z globalnymi firmami, które czerpią już korzyści skali (więcej na str. 53 raportu).



7. Koszty korporacyjne - koszty w cenie produktu związane z udziałem centrali firmy w procesie tworzenia i sprzedaży produktu, koszty zarządzania, opłaty licencyjne, nadzór technologiczny, finansowy, odsetki od kredytów wewnętrznych. Koszty korporacyjne stanowią od 5-30% w cenie każdego produktu. Innymi słowy, jeśli klienci kupią produkty globalnej firmy, to część z tych pieniędzy trafi do właściciela produktu. W ten sposób finansowane są wysokospecjalistyczne stanowiska pracy w centrali firmy, czyli w kraju, z którego on pochodzi.

Zdaniem Fundacji, korporacyjna wartość dodana prawie zawsze lokowana jest w kraju pochodzenia właściciela firmy. Dlatego też w Polsce będziemy mogli dużo więcej zarabiać jeżeli będziemy mieli więcej rodzimych firm globalnych (więcej na str. 48 raportu).



8. Biznes aortowy (prorozwojowy/proeksportowy) – w skali kraju biznes aortowy tworzą przedsiębiorstwa, które wytwarzają produkty i usługi sprzedawane nie tylko krajowym, ale również zagranicznym klientom. Uzyskany z tego kapitał napływa do danej wspólnoty ekonomicznej, stwarzając przestrzeń do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, które oferują swoje produkty i usługi tylko rodzimym konsumentom.

Przykład 3

Jeżeli firma budowlana realizuje kontrakt zagraniczny, jest to przykład biznesu aortowego (prorozwojowego).

! *W rozumieniu Fundacji Biznes ten jest podstawą do rozwoju całej gospodarki i funkcjonowania biznesu wtórnego. Biznes aortowy generuje powstawanie miejsc pracy w firmach z grupy biznesu wtórnego. Można przyjąć, że jedno miejsce pracy utworzone w firmie z grupy biznesu aortowego generuje powstanie do pięciu miejsc pracy w biznesie wtórnym (więcej na str. 68 raportu).*

9. Biznes wtórny – typ biznesu, który powstaje wówczas, gdy pieniądze już są we wspólnocie na danym roku. W wspólnocie tej pieniądź krąży przez pewien czas, a następnie kapitał odpływa. Pieniądże opuszczają naszą wspólnotę głównie poprzez import dóbr konsumpcyjnych, turystykę zagraniczną, a także poprzez konsumowanie produktów zagranicznych zmontowanych w Polsce.

Przykład 1

Fryzjer, taksówkarz, mechanik samochodowy którzy świadczą usługi klientom w danym mieście to jest to przykład biznesu wtórnego dla lokalnego rynku.

! *Biznes wtórny w rozumieniu Fundacji jest bardzo ważny dla rozwoju gospodarki. Jego szanse na rozwój w Polsce wzrosną, jeśli będziemy mieli w naszym kraju więcej rodzimych firm globalnych z biznesu aortowego, które zagwarantują napływ kapitału do Polski (więcej na str. 68 raportu).*

W GOSPODARCZYCH MISTRZOSTWACH ŚWIATA
JESTEŚMY JEDNĄ DRUŻYNĄ

*Konkurencja globalna przypomina Gospodarcze Mistrzostwa Świata.
Kraje, które wygrywają w gospodarce, nie tylko mają satysfakcję z wygranej,
lecz również osiągają wyższy poziom życia. Wierzymy w sukces gospodarczy Polski.*

Wydawca:



Fundatorzy:

GRSECO
POLAND

Dr Irena Eris

SELENA
GLOBAL EXPERIENCE



DUDA Holding

synthos
A Division of SynGene

Barlinek
DREWNIANE PODŁOGI

FAKRO®

Śnieżka

COMARCH

Konspol

MW
MASPEX
WĄDOWICE

ABC - CZEPZYŃSKI
DELIVERED WITH CARE

ZEV TRANSPORT®
Your logistic partner

TDJ



plastwil
WYTWÓRNIKI PLASTYKOWE

W/MED®
Czynnikowe Świąg Sp. z o.o.

WYGRYWAJMY RAZEM!

ISBN 978-83-944462-0-8



9 788394 446208